

Growing together



Produktübersicht

LANDTECHNIK

- ✎ Mähdrescher, Feldhäcksler, Quaderballen-, Rundballen- und konventionelle Hochdruckpressen sowie Futtererntemaschinen, Systemfahrzeuge und landwirtschaftliche Informationstechnologie
- ✎ Neu: Erweiterung der Produktpalette um Traktoren



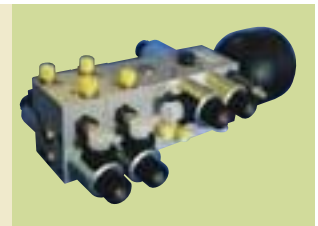
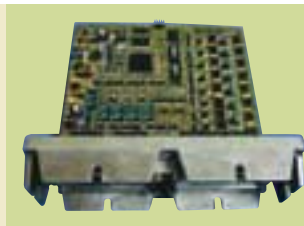
FERTIGUNGSTECHNIK

- ✎ Entwicklung und Produktion kompletter Fertigungsanlagen für die Automobil- und Luftfahrtindustrie rund um den Globus



INDUSTRIE TECHNIK

- ✎ Systemlieferant für Antriebstechnik und Hydraulik
- ✎ Achsen und Getriebe für Land- und Baumaschinen sowie für Nutzfahrzeuge



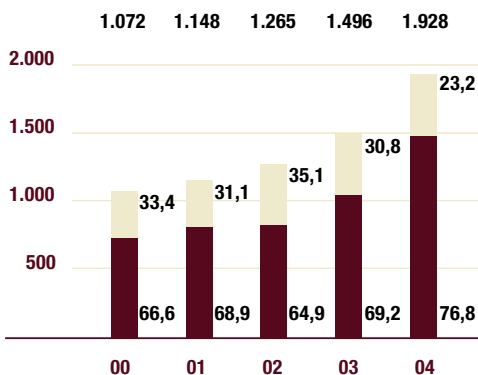


KONZERN-KENNZAHLEN NACH US GAAP

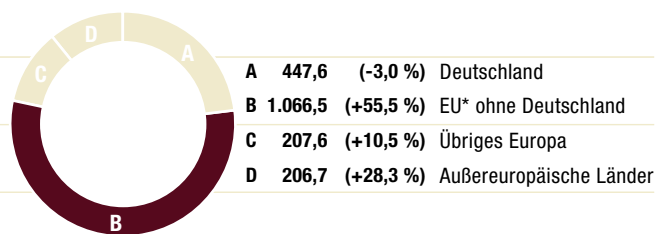
		2004	2003	Veränd. %
GuV/ERGEBNIS				
Umsatz	Mio. €	1.928,4	1.496,3	28,9
EBIT	Mio. €	71,5	53,2	34,4
EBITDA	Mio. €	124,2	90,9	36,6
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	Mio. €	21,5	17,9	20,1
Ergebnis vor Steuern	Mio. €	37,4	22,6	65,5
Cashflow	Mio. €	73,8	51,2	44,1
F&E-Aufwendungen	Mio. €	72,6	67,2	8,0
BILANZ				
Eigenkapital	Mio. €	311,6	292,5	6,5
Sachinvestitionen	Mio. €	43,5	54,2	-19,7
Bilanzsumme	Mio. €	1.392,3	1.412,8	-1,5
MITARBEITER				
Mitarbeiter am Bilanzstichtag*		8.134	8.391	-3,1
Personalaufwand	Mio. €	422,0	352,3	19,8

* Inklusive Auszubildenden.

UMSATZ in Mio. €



UMSATZ NACH REGIONEN in Mio. €



*EU-15

Growing together

Nahrung ist die Grundlage des Lebens. Ohne Landwirtschaft ist alles nichts. Zur Deckung der stetig steigenden Nachfrage nach Nahrungsmitteln sowie zur nachhaltigen ökologischen und ökonomischen Bewirtschaftung der Flächen benötigt die Weltwirtschaft leistungsfähige Technik und qualifiziertes Know-how.

CLAAS als Markt- und Technologieführer bei Agrarmaschinen gilt als Vorreiter in diesem Leben stiftenden Prozess. Wir versorgen die internationale Landwirtschaft mit Landmaschinen, deren Qualität und technische Leistungsfähigkeit Maßstäbe auf dem Weltmarkt setzen. Wir verfügen über die Innovationskraft und das Wissen, die Prozesskette »Nahrungsherstellung« mitzugestalten und weiter zu optimieren.

Seit mehr als 90 Jahren stellt CLAAS sich dieser Verantwortung. Als langfristig orientiertes Familienunternehmen haben wir stets auf ein partnerschaftliches Miteinander gesetzt. Unsere Fähigkeit zur Integration schafft die Voraussetzung für kontinuierliches Wachstum. Der leidenschaftliche Einsatz aller Mitarbeiter rund um den Globus entspringt unserem Anspruch, gesellschaftliche Verantwortung für die ausreichende Ernährung der Menschen zu übernehmen.

Unser Anspruch für die Zukunft:

zusammenwachsen – zusammen wachsen.

Highlights 03/04

OKTOBER

NOVEMBER

DEZEMBER

JANUAR

FEBRUAR

MÄRZ

APRIL



CLAAS investiert in den Wachstumsmarkt Osteuropa und legt den Grundstein für ein Mährescherwerk in Krasnodar.



Auf der Agritechnica präsentiert CLAAS eine Fülle von Innovationen. Erstmals stellt CLAAS auch seine saatengrünen Traktoren auf der Messe aus.



10. Finanzpartnertreffen mit internationalen Investoren, Analysten und Bankvertretern.



Ein Händedruck auf gute Zusammenarbeit am 1. Jahrestag der Partnerschaft von CLAAS und RENAULT Agriculture.



BERICHT DES AUFSICHTSRATS

14



VORWORT & MANAGEMENT

16



MARKT & STRATEGIE

Gemeinsam neue Horizonte erobern

20

MAI

JUNI

JULI

AUGUST

SEPTEMBER

OKTOBER



Der Jaguar feiert Jubiläum: Der 20.000. Feldhäcksler läuft mit Sonderlackierung vom Band.



Fitness-Programm: Mitdenken, Mitwirken, Miteinander. Jeder Mitarbeiter wird persönlich zum Mitmachen aufgefordert, damit CLAAS auch in Zukunft fit bleibt.



In Le Mans findet die CLAAS-Fußball-EM statt. Rund 200 Mitarbeiter aus 12 CLAAS-Standorten kämpfen um jeden Punkt. Am Ende steht die Mannschaft von CLAAS Hungaria ganz oben auf dem Siegerpodest.



Der CLAAS-Traktor fährt in Deutschland auf der Erfolgsspur. Der 1.000. Traktor wird auf dem Zentrallandwirtschaftsfest in München übergeben.



PRODUKTE & DIENSTLEISTUNGEN

CLAAS ist mehr als die Summe seiner Teile

26



MITARBEITER & UNTERNEHMERISCHE VERANTWORTUNG

Für gemeinsame Ziele Leidenschaft entwickeln

32



KAPITALMARKT

Beständigkeit und Offenheit schaffen Vertrauen

38

FINANZBERICHTERSTATTUNG

Lagebericht und Konzernabschluss nach US GAAP

42



Unsere Ausbildung setzt Maßstäbe. Wir bilden in mehr als 20 Berufen aus und liegen mit unserer Ausbildungsquote von rund 7 Prozent deutlich über dem Branchendurchschnitt. Von Beginn an arbeiten unsere jungen Mitarbeiter mit alten Hasen zusammen, tauschen sich aus und lernen voneinander. So wachsen neue Ideen, die uns immer wieder voranbringen. Und das seit mehr als 90 Jahren.



Voneinander lernen.





Durch die Partnerschaft mit RENAULT Agriculture hat CLAAS sich erheblich gestärkt. Unsere Kunden bekommen jetzt ein noch umfangreicheres Produktprogramm mit Erntemaschinen und Traktoren, vielseitige Serviceangebote vor Ort, innovative Finanzierungskonzepte sowie ein umfassendes Gebrauchtmaschinenangebot. Mit diesen Angeboten aus einer Hand sind wir mehr denn je ein verlässlicher Partner für die Landwirtschaft. Zusammen erzielen wir Vorteile und schaffen Mehrwert.



Zusammen Vorteile erzielen.



WORLD TEAM



Ein Mähdrescher ist heute eine Fabrik auf Rädern. Nur wenn die etwa 40.000 Bauteile richtig zusammengefügt sind und wir miteinander täglich Qualität leben, bringt sie volle Leistung. Das fängt bei uns in der Entwicklung an und setzt sich über die Produktion und den Service bis in die Ausbildung der Mitarbeiter fort.



Miteinander Qualität leben.





Wir sind auf allen Feldern der Welt zu Hause; in mehr als 140 Ländern verkaufen wir unsere Produkte. Mit Einheitsprodukten kann man den unterschiedlichsten Anbau- und Erntebedingungen nicht gerecht werden. Deshalb sind wir weltweit vor Ort, sprechen mit dem Kunden und entwickeln gemeinsam neue Lösungen.



Gemeinsam Lösungen erarbeiten.





Landwirtschaft ist ein anspruchsvolles Geschäft. Auf Wind und Wetter hat niemand Einfluss. Klima, Bodenbeschaffenheit und Vegetation stellen unsere Kunden immer wieder vor neue Herausforderungen. Wir übernehmen Verantwortung und stehen mit bewährter Technik und erstklassigem Service für unsere Kunden ein – auch dann, wenn die Sonne einmal nicht scheint.



Füreinander eintehen.





Helmut Claas und Cathrina Claas

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

der Aufsichtsrat der CLAAS KGaA mbH hat im Geschäftsjahr 2004 auf seinen turnusmäßigen Sitzungen die Geschäftsentwicklung und Risikolage des Unternehmens beobachtet und analysiert. Als Vorlagen dienten Berichte der Geschäftsführung über die strategische Ausrichtung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen sowie operative Entscheidungen in der Gruppe. In mehreren Sitzungen sind die Berichte entgegengenommen bzw. als Basis für Beschlüsse des Aufsichtsrats herangezogen worden.

Zu den Schwerpunkten der Beratungen im Aufsichtsrat gehörten die Umsatz- und Ergebnisvorausschau sowie der Geschäftsverlauf gemäß den internen Schätzungen, ferner die Entgegennahme der Berichte der Wirtschaftsprüfer und die Prüfung des Jahresabschlusses der CLAAS KGaA mbH und der CLAAS-Gruppe sowie die Planungen für das Jahr 2005 einschließlich folgender Punkte:

- ✎ Umstellung auf SAP R/3 in den ausländischen CLAAS-Gesellschaften,
- ✎ Integration von RENAULT Agriculture in die CLAAS-Gruppe,
- ✎ Reorganisation und Eingliederung des neuen Traktorengeschäfts in Westeuropa und insbesondere in Frankreich in die Vertriebsstrukturen der CLAAS-Gruppe,
- ✎ Umsetzung des Kostenreduzierungs-, Synergie- und Effizienzprogramms (Fitness-Programm),
- ✎ Strukturierung und Platzierung einer Kapitalmarkttransaktion mit Eigenkapitalcharakter (nachrangige Schuldverschreibung ohne Endfälligkeit) und
- ✎ Europäischer Betriebsrat.

Der turnusmäßig von der ordentlichen Hauptversammlung im Februar 2000 für eine weitere gesetzliche Amtsperiode gewählte Aufsichtsrat setzt sich mit einer Ausnahme unverändert wie im Vorjahr zusammen. Für Herrn Dr. Wilfried Lochte trat Frau Cathrina Claas im Januar 2004 in den Aufsichtsrat ein.

Der Jahresabschluss der CLAAS KGaA mbH und der Konzernabschluss der CLAAS-Gruppe zum 30. September 2004 sowie die Lageberichte der CLAAS KGaA mbH und des Konzerns sind von der durch die Hauptversammlung am 26. Januar 2004 gewählten und vom Aufsichtsrat beauftragten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche GmbH/Düsseldorf geprüft und mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk vom 1. Dezember 2004 versehen worden.

Der Jahresabschluss, der Konzernabschluss und die Lageberichte sowie der Gewinnverwendungsvorschlag sind nach der Aufstellung dem Aufsichtsrat ausgehändigt worden. Diese Unterlagen sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers haben den Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegen und wurden in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 10. Januar 2005 in Gegenwart des Abschlussprüfers ausführlich behandelt.

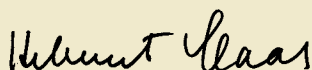
Danach fasste der Aufsichtsrat folgenden Beschluss:

Der Aufsichtsrat stimmt nach eigener Prüfung dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zu. Einwendungen sind nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung nicht zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt daher den Konzernabschluss. Er empfiehlt den Gesellschaftern, den Jahresabschluss der CLAAS KGaA mbH so festzustellen, und schließt sich dem Gewinnverwendungsvorschlag der Geschäftsführung der persönlich haftenden Gesellschafterin an.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung und allen Mitarbeitern für ihren Einsatz. Das Hauptaugenmerk muss weiterhin darauf liegen, verbesserte Kosten- und Prozessstrukturen zu schaffen, die Integration des Traktorengeschäfts weiter erfolgreich fortzusetzen und das Ergebnis der Gruppe weiter nachhaltig zu steigern.

Harsewinkel, 10. Januar 2005

Der Aufsichtsrat



Dipl.-Ing. Dr. h. c. Helmut Claas
(Vorsitzender)



Rüdiger A. Günther

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

wir leben in bewegten Zeiten. Die Globalisierung schreitet vehement voran. Unternehmen ändern Strategie, Struktur und Marktauftritt. Ganze Branchen, wie auch die internationale Landtechnik, feilen an den Ertrags- und Kostenpositionen. Unternehmensteile werden ausgegliedert, neue Unternehmen aufgenommen. Eingebettet in dieses globale Szenario ist auch CLAAS in starker Bewegung. Mit der Integration der Traktorensparte stoßen wir mit CLAAS strategisch in eine neue Dimension vor, die wir nun organisatorisch bewältigen und mit Leben füllen.

Das Jahr 2004 zeigt einmal mehr, dass in unserem Unternehmen viel Kraft freigesetzt wird, wenn Korpsgeist gefordert ist. Die Klammer, die das Ganze zusammenhält, ist die Marke CLAAS. Sie ist zentraler Wert im Unternehmen, weil sie für unsere Kunden, Vertriebspartner, Lieferanten, Investoren, Mitarbeiter und Gesellschafter Orientierungs- und Vertrauensanker ist. Ihren Kern machen Innovationen, aber auch Loyalität und Leidenschaft aus, die das Motto für den Geschäftsbericht 2004 definieren: »Growing together« – zusammenwachsen und zusammen wachsen.

Wir spüren dieses Engagement im Unternehmen. Es unterscheidet uns und gibt uns die Sicherheit, dass wir die großen Herausforderungen in den nächsten Jahren erfolgreich meistern werden. Dabei sind wir auf unseren Märkten nicht allein. Der Konsolidierungsprozess des weltweiten Landtechnikmarktes ist zwar noch nicht beendet, aber erheblich weiter vorangeschritten als in anderen Branchen. Schon heute ist klar erkennbar, dass CLAAS zu den Unternehmen gehört, die gut vorbereitet sind, sich nicht nur in Europa, sondern im globalen Geschäft zu behaupten.

Was macht uns so sicher? Die Entwicklung in 2004 bestätigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Die Integration von RENAULT Agriculture kommt schneller voran als erwartet. Die Akzeptanz bei unseren Kunden und unsere Markterfolge bestätigen unsere Strategie. In Europa haben wir bei Mähdreschern unsere Marktführerschaft in den wesentlichen Ländern ausgebaut, bei Häckslern die weltweit führende Position gefestigt. Intern wurden mit unserem Fitness-Programm nachhaltige Strukturverbesserungen geschaffen. Im Bereich Finanzierung haben wir unsere Vorreiterrolle als kapitalmarktorientiertes Familienunternehmen erneut bestätigt. Mit dem »EquityBond« hat CLAAS ein neues Finanzierungsinstrument geschaffen, das unsere Investorenbasis verbreitert und uns weiteren Spielraum gibt, unsere Wachstumsstrategie weiterzuverfolgen.

In den letzten Jahren sind wir um mehr als 10% pro Jahr gewachsen. In 2004 hat sich der Umsatz der Gruppe um 29% auf 1,9 Mrd. € erhöht, unsere Exportquote ist auf 77% angewachsen. Auch das Ergebnis verbesserte sich nachhaltig und ist zweistellig um rund 15 Mio. € auf 37,4 Mio. € gestiegen. Damit haben wir unser Ziel für 2004 erreicht. Dieses Niveau ist eine gute Ausgangsbasis, um unsere ambitionierten Ergebnisziele für die Zukunft umzusetzen.

Unsere Ziele sind anspruchsvoll, aber erreichbar. Konzentration auf die vorhandenen Stärken und Beschränkung auf das aus eigener Kraft Machbare sind Kernelemente unserer Strategie. Vorrangige Wachstumsfelder sind für uns die europäischen Märkte und das Traktorengeschäft. Mit unseren Engagements in den USA, Russland und Indien haben wir die Grundlage geschaffen, in unserem etablierten Erntemaschinengeschäft auf neuen Märkten Schritt für Schritt weiter zu wachsen. Dies wird gleichzeitig dazu beitragen, unsere erfolgreiche Position in unseren Heimatmärkten Europas abzusichern.

Die Einführung des CLAAS-Traktors in Europa war sehr erfolgreich. Wir haben in Le Mans den Ausstoß erhöht, die Produktivität gesteigert und die Qualität verbessert. Die Traktorendistribution haben wir in die CLAAS-Strukturen integriert, ebenso Ersatzteilservice, Kundendienst sowie das Finanz- und Cashmanagement. Nach und nach wurde unser Traktor in allen Märkten »auf Grün gestellt«. Selbst im Mutterland Frankreich, in dem die Renault-Traktoren seit Jahrzehnten in der Farbe Orange im Einsatz sind, rollen sie nun in Saatengrün auf die Felder. Die Zahlen unseres jungen Traktorgeschäfts sind ein Beleg des Erfolgs. Überall haben wir unsere Marktposition verbessert. In Deutschland hat sich der Marktanteil mehr als verdreifacht. In enger Partnerschaft mit unseren Kollegen in Frankreich werden wir diese Erfolge ausbauen und den CLAAS-Traktor in ganz Europa etablieren.

Mit der Erweiterung unseres Produktprogramms um den Traktor haben wir eine solide Grundlage gelegt, um auch zukünftig profitabel zu wachsen. Auch intern haben wir einiges dafür getan. Das neue Werk Harsewinkel läuft und hat durch stringentes Kosten- und Prozessmanagement zu deutlichen Einsparungen geführt. Die kontinuierliche Identifizierung von Ansätzen für eine Verbesserung unserer Kostenposition wird auch weiterhin eine unserer Hauptaufgaben sein.

Zur Finanzierung unserer Aktivitäten bewegen wir uns im Spannungsfeld zwischen traditioneller Banken- und innovativer Kapitalmarktfinanzierung. Den für ein Familienunternehmen nicht selbstverständlichen Zugang zum Kapitalmarkt erarbeiten wir uns durch offene und glaubwürdige Kommunikation, durch Innovation und Beständigkeit und durch den Nachweis, unsere Vorhaben auch zu realisieren. Die Beständigkeit, die in unserer Gesellschafterstruktur ihre Wurzeln hat, gepaart mit innovativen Finanzierungsansätzen ist die ideale Kombination, um Wertmanagement im besten Sinne zu betreiben.

Wir sind heute stärker aufgestellt als je zuvor. Dennoch gibt es keinen Anlass, sich auf dem Erreichten auszuruhen und die Hände in den Schoß zu legen. Die mittel- und langfristig wirkenden Marktfaktoren sind unverändert günstig. Die Weltbevölkerung wächst, die Ansprüche an die Ernährung steigen, die Urbanisierung setzt sich fort, der nutzbare Boden ist knapp. Ohne innovative Landtechnik werden die notwendigen Effizienzsteigerungen nicht zu erreichen und die Bedürfnisse der Menschen nicht zu befriedigen sein. Heute gilt mehr denn je: Landwirtschaft hat Zukunft!

Um diese Zukunft zu gestalten, haben wir auch in diesem Jahr unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr viel abverlangt. Für ihr Engagement, ihre Loyalität und Ernsthaftigkeit in der Verfolgung unserer Ziele möchten wir uns bedanken und unsere Anerkennung aussprechen. Ohne ihren Einsatz und ihre Motivation hätten wir unsere für 2004 gesetzten Ziele nicht erreicht. Der Aufbruch in eine neue Dimension birgt große Chancen, aber auch Risiken. Das Wachsen in größere Strukturen geht einher mit der Gefahr, dass sich Kultur und Identität des Unternehmens verwässern. Das werden wir nicht zulassen. Wir sind und bleiben CLAAS – stark, selbstbewusst, kreativ und offensiv. Die konkrete Definition struktureller Defizite ist nicht Ausdruck von Schwäche, sondern Zeichen von Glaubwürdigkeit, Entschlossenheit und Zuversicht. Was wir gegenwärtig vorantreiben, ist mehr als die Addition von Märkten, Marken und Menschen. Indem wir die Stärken unterschiedlicher Kulturen nutzen und diese zusammenführen, schaffen wir Mehrwert.

»Growing together« ist unsere Botschaft und unser Angebot an alle, die mit uns zusammenarbeiten: Wachstum im ökonomischen Sinn und Wachstum im Sinne von Miteinander. Wir schließen damit unsere Kunden, unsere Partner im Handel, Lieferanten, Investoren und alle Kräfte der Gesellschaft ein. Auch ihnen danken wir für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Unser Dank gilt schließlich den Gesellschaftern und ihren Gremien, die uns vertrauensvoll und konstruktiv in der langfristigen Ausrichtung des Unternehmens begleitet haben.



Rüdiger A. Günther, Sprecher der Geschäftsführung

GUY POVIE **SPARTE TRAKTOREN**

Geb. 1949, Dipl. Betriebswirt und Dipl. Ingenieur, seit 1969 im Renault-Konzern in verschiedenen Positionen tätig, unter anderem als Projektmanager in den Bereichen Logistik und Qualität und Geschäftsführer eines Renault-Peugeot-Citroën Joint-Ventures. Zuletzt war er Geschäftsführer bei RENAULT Agriculture, seit Mai 2003 CLAAS-Geschäftsführer für Traktoren.

NIKOLAUS FEIL **SPARTE LANDMASCHINEN**

Geb. 1944, Dipl. Ingenieur, Werkleiter des Zentralwerks eines Automobilkonzerns, Aufbau eines Automobilwerks in Südamerika, seit 2000 als Geschäftsführer bei CLAAS.

LOTHAR KRISZUN **SPARTE VERTRIEB**

Geb. 1952, Dipl. Betriebswirt, seit 1981 in unterschiedlichen Funktionen in der CLAAS-Gruppe, u. a. kaufmännischer Leiter Westfälische Werke, Geschäftsführer CLAAS Fertigungstechnik, zuletzt Sprecher der Geschäftsführung der CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen, seit Oktober 2002 Geschäftsführer für Vertrieb und Services der CLAAS-Gruppe.



RÜDIGER A. GÜNTHER
FINANZEN
SPRECHER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Geb. 1958, Dipl. Kaufmann, Tätigkeit bei einer US-Investmentbank, Leiter Finanzen eines weltweit führenden Handelskonzerns, seit 1993 Leiter Finanzen/Rechnungswesen bei CLAAS, seit 1997 Geschäftsführer der CLAAS-Gruppe, seit 2002 Sprecher der Geschäftsführung.

THOMAS KLATT
BETRIEBSWIRTSCHAFT

Geb. 1956, Dipl. Kaufmann, verschiedene leitende Positionen bei Unternehmen des Maschinenbaus und der Feinchemie, seit 1995 als kaufmännischer Vorstand, seit Juni 2004 CLAAS-Geschäftsführer für Betriebswirtschaft.

DR.-ING. HERMANN GARBERS
TECHNOLOGIE, QUALITÄT

Geb. 1951, Tätigkeiten in Forschung und Lehre an der TU Braunschweig (Institut für Landmaschinen), Entwicklungsleiter für Mähdrescher, Feldhäcksler und Traktoren, seit 1999 Geschäftsführer bei CLAAS.

- ✎ Landwirtschaft – eine Zukunftsbranche
- ✎ CLAAS stärkt Positionen in Europa
- ✎ Märkte in Übersee fest im Blick
- ✎ Traktoren vor das Wachstum gespannt



Mit der Übernahme von RENAULT Agriculture hat sich CLAAS zu einem noch bedeutenderen Unternehmen in der Landwirtschaft entwickelt. Das erweiterte Produktangebot macht uns attraktiver für unsere Händler und Kunden. In Europa haben wir unser Fundament entscheidend gestärkt und eine solide Grundlage für weiteres Wachstum geschaffen.

Gemeinsam

neue Horizonte erobern

WETTLAUF ZWISCHEN STORCH UND PFLUG

Die internationale Landtechnik ist eine lebenswichtige Wachstumsbranche. Mit den vor- und nachgelagerten Bereichen gehört der Agrarsektor zu den weltweit größten Arbeitgebern. Die wirtschaftliche Dynamik der Landwirtschaft besteht ungeachtet ihrer starken Zyklen. Landwirtschaft ist ein anspruchsvolles Geschäft. Die Witterung ist unberechenbar, die Märkte sind volatil, die Preise zum Teil sehr schwankend. Diese Faktoren bestimmen in hohem Maße die Investitionsbereitschaft der Landwirte und Lohnunternehmer.

Die internationale Landtechnik gewinnt ihre Dynamik aus dem diametralen Auseinanderlaufen von Bevölkerungswachstum und Bodenverfügbarkeit. Diesen Wettlauf zwischen »Storch und Pflug« entscheidet eine leistungsfähige und verantwortungsvolle Agrartechnik. Sie befindet sich in der Nahrungsmittelkette an einer zentralen Schnittstelle. Sie muss die internationale Landwirtschaft mit anspruchsvoller, leistungsfähiger Landtechnik ausstatten. Sie trägt in wesentlichem Maße zur Ertragsicherheit und Wirtschaftlichkeit bei.

Die Menschheit wächst rasant. Die derzeitige Weltbevölkerung von mehr als 6 Milliarden Menschen nimmt jeden zweiten Tag um die Einwohnerzahl einer Großstadt wie Frankfurt am Main zu. Es gehört zu den großen Herausforderungen unserer Gesellschaft, den Hunger dieser Menschen bedarfsgerecht zu befriedigen. Mit der Bevölkerungsexplosion gehen Veränderungen der Ernährungsgewohnheiten einher. Die Nachfrage nach Getreide und Fleisch steigt. Mehr Fleisch erfordert mehr Futtermittel. Bereits heute wird mehr als die Hälfte der weltweiten Maisernte an Tiere verfüttert.

Auf der Erde dient rund eine Milliarde Hektar Boden der landwirtschaftlichen Bewirtschaftung; das entspricht etwa 90% der für landwirtschaftliche Zwecke geeigneten Anbaufläche. Der überwiegende Teil der Erdoberfläche ist unwegsam, zu kalt oder zu heiß, zu feucht oder zu trocken, um von der Landwirtschaft bestellt zu werden. Ohne höhere Ernteerträge müssten bis zum Jahr 2050 die landwirtschaftlichen Nutzflächen mehr als verdoppelt werden. Eine trügerische Vorstellung. Der Glaube an eine beliebige Vermehrung des Bodens ist verflogen. Die Wirklichkeit zeigt das Gegenteil. Sorgloser Umgang mit dem Boden bedeutet, dass Jahr für Jahr Millionen von Hektar fruchtbaren Ackerlands verloren gehen. Schätzungsweise sind es rund 10 Millionen Hektar – eine Fläche, die der Größe der Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg zusammen entspricht. Wo Wind und Wasser die ackerbare Krume erodieren und abschwemmen, ist keine bäuerliche Existenz möglich. Wo die Landwirtschaft dem Boden immer mehr abverlangt, fehlt ihm die Zeit zur natürlichen Regeneration. Bislang hat die Menschheit noch immer einen Ausweg gefunden: über den Einsatz des ersten Pfluges zur Entwicklung der Dreifelderwirtschaft, vom ersten Mähdrescher bis hin zum Einsatz von High-Tech-Produkten. Moderne Traktoren und innovative Erntemaschinen wie Mähdrescher oder Feldhäcksler müssen auch in Zukunft mit dazu beitragen, dass die stetig steigende Nachfrage nach Lebensmitteln bedient werden kann.



GLOBALISIERUNG UND KONSOLIDIERUNG

Das Landtechnikgeschäft ist heute global. Fremde Märkte über ein reines Exportgeschäft zu erobern ist nicht mehr möglich. Das viel zitierte Erfolgsgeheimnis internationaler Unternehmen »global denken und lokal handeln« ist in der Landtechnik eine Binsenweisheit. Dieser strategische Ansatz basiert auf der Fähigkeit, den regional stark abweichenden Anforderungen und Logistikprozessen in der Maschinenproduktion gerecht zu werden. Im Kern setzen globale Strategien die Entwicklung und Fertigung von Maschinen voraus, mit denen unterschiedlichste landwirtschaftliche Produkte bei unterschiedlichen klimatischen Verhältnissen im Rahmen einer integrierten Prozesskette rationell und effizient geerntet werden können.

Die Stärke global tätiger Unternehmen vervielfacht sich, wenn die weltweite Präsenz mit einem breiten, umfassenden Angebot von Verfahrensketten unterlegt ist. Aus dieser Erkenntnis heraus ist die Globalisierung der Landtechnik mit einer starken Konzentrationsbewegung verknüpft. Heute gibt es nur noch ein paar Unternehmen, die das gesamte Traktoren- und Erntetechnikgeschäft unter einem Dach vereinen. Hiervon sind die meisten erst in den letzten 10 Jahren in ihre heutige globale Dimension hineingewachsen. Die Struktur der Branche sorgt für die innovative und wirtschaftliche Weiterentwicklung einer hochwertigen, kostensenkenden und umweltfreundlichen Landtechnik. Die Kräftebündelung hat dabei die Markenvielfalt nur geringfügig beeinflusst. Die Konsolidierung dürfte mittelfristig weitergehen. Die Abrundung des Leistungsspektrums unter geographischen und produktionstechnischen Aspekten bleibt eine strategische Option im Wettbewerb.

REGIONALE MARKTENTWICKLUNG

Regional ist die Gerätepopulation im asiatisch-pazifischen Raum am dichtesten. Es folgen Westeuropa, Nordamerika und Südamerika. Die reine Stückzahl spiegelt allerdings nur sehr bedingt die Bedeutung der Landtechnik in den einzelnen Regionen wider. In den hoch entwickelten Agrarmärkten wie Westeuropa, Nord- und Südamerika sind große, effiziente und qualitativ hochwertige Landmaschinen die Wachstumstreiber. Sie werden vor allem von professionellen Gruppen großer Landwirtschaftsunternehmen nachgefragt. Großmaschinen decken in Westeuropa den Markt zu zwei Dritteln ab.

Die für CLAAS relevanten Märkte haben sich im Berichtsjahr unterschiedlich entwickelt. Dies gilt besonders für Westeuropa. Während große Agrarmärkte wie Frankreich und Großbritannien sich positiv entwickelten, blieb der deutsche Markt hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück. Allein der deutsche Mähdreschermarkt ging um 15 % zurück. Einen Markteinbruch von rund 20 % verzeichneten zudem die zentraleuropäischen Märkte. Die katastrophale Ernte des Vorjahres, die Unsicherheit mit Blick auf die EU-Erweiterung und vor allem der bevorstehende tief greifende Transformationsprozess haben das Investitionsverhalten der Landwirte stark negativ beeinflusst. Dagegen entwickelte sich der osteuropäische Markt positiv, zum Teil sogar besser als erwartet. Ursache waren gute Ernten in der GUS und hier besonders in Russland und der Ukraine. Neben Mähdreschern erweisen sich die osteuropäischen Märkte zunehmend aufnahmefähig auch für Traktoren mit westlicher Technologie.

Stark expansiv sind die Märkte in Nord- und Südamerika geblieben. In den USA und Kanada lag das Wachstum in der Landtechnik bei 15%. In Südamerika, vor allem in Brasilien, stieg die Produktion um mehr als 20%. Während sich der lokale Absatz von Traktoren und Landmaschinen im zweiten Halbjahr nur noch leicht erhöhte, explodierte der Export vor allem nach Argentinien, aber auch in die USA und nach Europa. In Argentinien setzte sich der Höhenflug des Landtechnikmarktes fort.

Die stark vom Monsun abhängige Landwirtschaft in Indien ist im Berichtsjahr kaum gewachsen, die Betriebseinkommen auf dem Land stagnieren. Während der Traktorenmarkt weiter im Aufwind ist, blieb der Mähdreschermarkt, insbesondere für Selbstfahrer, schwierig.

CLAAS STÄRKT POSITIONEN IN EUROPA

Die Performance von CLAAS auf den Weltmärkten ist von den unterschiedlichen Entwicklungen der Landtechnik in den Kernmärkten Europa und Amerika geprägt. Der Weltmarktanteil bei Mähdreschern lag mit fast 15% auf dem Niveau des Vorjahres. An dem starken Wachstum in Nord- und Südamerika haben wir nur geringfügig teilgenommen. In den europäischen Kernmärkten haben wir unsere starke Marktposition behauptet. In Europa stammt jeder dritte verkaufte Mähdrescher von CLAAS, in Deutschland jeder zweite. In Nord- und Südamerika lagen die Marktanteile erneut auf niedrigem Niveau.

Der Weltmarkt für Feldhäcksler war weit gehend stabil. Auch in 2004 wurde bei Häckslern die Marktführerschaft von CLAAS weltweit erneut unter Beweis gestellt. Im Segment Pressen haben sich unsere Marktanteile leicht verbessert. Auch auf dem für uns neuen Traktorenmarkt ist der Marktanteil in West- und Zentraleuropa gestiegen. In Frankreich zählen wir mit knapp einem Fünftel Marktanteil zu den Marktführern.

DAS GROSSE RUSSISCHE FELD BESTELLEN

Der wichtigste und entscheidende Markt war und ist für uns Europa. Wir streben in Westeuropa einen weiteren Ausbau unserer Marktanteile an. Für die Wachstumsmärkte in Zentral- und Osteuropa sowie der GUS sind wir als einer der drei global agierenden Erntetechnikproduzenten in der besten geographischen Position. Der Ausbau unseres Vertriebs- und Servicenetzes und die begonnene Errichtung eines Produktionswerks in Russland vergrößern unseren Vorsprung. In vielen dieser Länder bringt ein Mangel an Maschinen die Ernte in Gefahr. Die Welternährungsorganisation geht davon aus, dass Osteuropa in den nächsten Jahren zu einer der wichtigsten Regionen der Welt für die Getreideproduktion avancieren wird. In Russland, schätzen Agrarexperten, bleiben rund 25% der Ernte auf den Feldern, weil die Maschinen nicht in ausreichendem Maße vorhanden sind, mit erhöhten Verlusten oder mit unzureichender Leistung arbeiten.



Einen bedeutenden Schritt für die systematische Durchdringung der Märkte Osteuropas haben wir mit dem Bau eines Mähdrescherwerkes am Standort Krasnodar in Südrussland vollzogen. Das dort entstehende Werk im geographischen Zentrum der russischen Landwirtschaft ist das erste Werk dieser Art eines westlichen Unternehmens in der Russischen Föderation. Wir werden unsere Produktionsstätte in Krasnodar in den kommenden Jahren zu einem lokalen Kompetenzzentrum im Bereich Landtechnik entwickeln. Die Rahmenbedingungen sind erstklassig. Krasnodar gilt als die Kornkammer Russlands, die Felder sind größer, als das Auge reicht, die Arbeitskräfte vor Ort qualifiziert. Für stetigen Nachwuchs von Ingenieuren sorgt die größte agrarwissenschaftliche Hochschule Russlands in Krasnodar.

MÄRKTE IN ÜBERSEE FEST IM BLICK

Der Erfolg von CLAAS fußt auf seinen starken Marktpositionen in Europa. Ziel ist es nun, seine Präsenz auf dem Weltmarkt weiter zu verbessern. Eine Herausforderung bleiben die großen Märkte in Übersee. Dies gilt besonders für den nordamerikanischen Markt, der in seiner Dynamik Westeuropa gleicht. Die Maschinenpopulation ist in beiden Regionen vergleichbar hoch. Bei Häckslern haben wir, analog zu unserem Weltmarktanteil, auch in den USA eine führende Position. Der Aufbau einer mit Europa vergleichbaren Position bei Mähdreschern verlangt hohen Einsatz und langen Atem. Die Ausweitung des Marktanteils ist nur zu Lasten des Wettbewerbs möglich. In Omaha fertigen wir speziell auf die Bedürfnisse von US-Farmern zugeschnittene LEXION-Mähdrescher. Auf der Farm Progress Show in Iowa hat CLAAS erstmals einen Mähdrescher der so genannten Klasse 9 der Öffentlichkeit vorgestellt und verfügt damit über ein Alleinstellungsmerkmal im Markt. In enger Kooperation mit den Caterpillar-Händlern werden wir unsere Marktposition ausbauen und von der robusten Marktverfassung in den USA stärker als bisher profitieren. Mit unseren Aktivitäten in Nordamerika tragen wir gleichzeitig dazu bei, die Marktposition von CLAAS auf seinen Heimatmärkten in Europa abzusichern.

Von strategischer Bedeutung ist ebenfalls die Produktion von Mähdreschern in Indien. Mit rund 140 Mio. Hektar landwirtschaftlicher Fläche und einem nur 10%igen Mechanisierungsgrad ist Indien einer der aussichtsreichen Wachstumsmärkte für die Landtechnik. Der indische Markt ist zudem Sprungbrett für Märkte wie China, Taiwan, Korea und Malaysia.

CLAAS verfügt zwar über eine Vertriebsgesellschaft in Argentinien, gleichwohl ist CLAAS in Südamerika noch nicht angemessen vertreten. Südamerika ist nach Einschätzungen der Welternährungsorganisation eine Wachstumsregion für die Produktion von Soja und Getreide. Wir haben Südamerika fest im Blick, werden nachhaltiges Wachstum aber erst mit der Etablierung lokaler Produktion realisieren können. Über den Zeitpunkt eines solchen Projektes ist noch nicht entschieden. Ein interessanter Markt, der hohe Ansprüche an Leistung und Qualität stellt, bleibt Australien. Australien gehört zu den großen Zucker- und Weizenexporteuren. Wir verfügen dort über ein dichtes Vertriebs- und Servicenetz für unsere Erntemaschinen.





TRAKTOREN VOR DAS WACHSTUM GESPANNT

Der überwiegend organische Wachstumsprozess bei CLAAS ist in der Vergangenheit durch kleinere Akquisitionen unterstützt worden. Mit dem Erwerb von RENAULT Agriculture haben wir zum ersten Mal zusätzliches externes Wachstum im großen Rahmen geschaffen. Das Traktorengeschäft ist Kerngeschäft und repräsentiert rund ein Drittel unseres Umsatzes. Für die strategische Weiterentwicklung von CLAAS ist die Übernahme von RENAULT Agriculture von enormer Bedeutung. Der Traktor ist ein Schlüsselfaktor im Handel und birgt großes Wachstumspotenzial für CLAAS. Im Markt werden wir die starke Stellung, die RENAULT Agriculture in Frankreich hält, nutzen, um die modernen und leistungsfähigen Maschinen in den großen Märkten Europas zu etablieren. Die Umstellung auf »grüne« Serienfertigung im Werk Le Mans signalisiert, dass wir auf gutem Wege sind, die CLAAS-Erfolgsfaktoren Qualität, Innovation, Zuverlässigkeit, erstklassiger Service und schnelle Ersatzteilversorgung auf die Traktoren zu übertragen. Wir nutzen die Kapazitäten im Werk Le Mans besser aus, investieren in Technologien und Qualität und organisieren vorhandene Strukturen neu. Die Resonanz auf die CLAAS-Traktoren bei Landwirten und Lohnunternehmern ist überragend.

Der CLAAS-Traktor bringt aber nicht nur uns und unseren Partnern im Handel langfristige Stabilität und Unabhängigkeit im Vertriebsnetz, sondern eröffnet uns als Unternehmen auch erhebliche Wachstumspotentiale für die nächsten Jahrzehnte. Durch den Einstieg in das Traktorengeschäft sind wir erstmals in der Lage, das Gesamtsystem, bestehend aus Traktor und angebauten oder angehängten Arbeitsmaschinen, entscheidend zu verbessern. Während wir bisher immer unsere Erntemaschinen an den Traktor anpassen mussten, haben wir es nun in der Hand, das komplette Erntesystem zu optimieren und neue und bessere Problemlösungen für den Landwirt zu entwickeln. Grundlage hierfür ist die schnelle und effiziente Zusammenführung des Traktoren-Know-how von RENAULT Agriculture mit der umfassenden Landtechnikkompetenz von CLAAS. Die Kombination aus beidem eröffnet uns und unseren Kunden neue Horizonte und Chancen.

- ✎ **Wachstumsfaktor Technologie**
- ✎ **Vielfalt ist unser Programm**
- ✎ **Premiere für saatengrüne Traktoren**
- ✎ **First-CLAAS-Service**
- ✎ **CLAAS ist nicht nur grün**



Unsere Kunden sind rund um den Globus vertreten. CLAAS versteht sich als Systemanbieter, der für unterschiedlichste Pflanzen in unterschiedlichsten Klimazonen die gesamte Prozesskette der Landtechnik abdeckt. Um den Kundennutzen zu optimieren, haben wir Maschinen entwickelt, die bei den verschiedenen Arbeitsgängen perfekt aufeinander abgestimmt sind.

CLAAS ist mehr als die Summe seiner Teile

WACHSTUMSFAKTOR TECHNOLOGIE

Die Produktpolitik spiegelt die Trends in der Landwirtschaft wider. Die Strukturveränderungen in der Agrarwirtschaft werden von einem permanenten Konzentrationsprozess getrieben, der zu »Economies of Scale« führt. Der Grad der Mechanisierung steigt ebenso wie der Einsatz von Informationstechnologie, die eine präzisere, teilflächengenaue Bewirtschaftung erlaubt. Größere Flächen und bessere technische Ausstattung beschleunigen schließlich die Abkehr vom traditionellen Einzelmaschinen-Denken hin zum Arbeiten im System.

Landmaschinen sind faszinierende Produkte. Sie stehen gemessen am Einsatz von Elektronik modernen Automobilen nicht nach. Moderne, umweltgerechte Landwirtschaft ist geprägt von High-Tech, Elektronik und »Precision Farming«. Unsere Tochtergesellschaft AGROCOM setzt bei der Entwicklung von Informationssystemen für die Landwirte oder Lohnunternehmer Standards. Im elektronischen Herzen eines LEXION-Mähdreschers etwa sind 28 Getreidearten mit der jeweils optimalen Drehzahl der Dreschtrommel, Korbabstand, Siebempfindlichkeit oder Luftzufuhr gespeichert. Mit dem von AGROCOM entwickelten System OUT-BACK S und E-Drive gehören Spurüberlappungen bei der Feldarbeit der Vergangenheit an. Das D-GPS-Parallelfahrersystem weicht im Durchschnitt nicht mehr als 10 cm von der Ideallinie ab. Das System ist auf jeder beliebigen Maschine nach wenigen Minuten installiert und herstellerunabhängig. Mit AGROCOM COMBINE Online werden alle aktuellen Erntedaten per GSM auf den Bürocomputer des Landwirts oder Lohnunternehmers geliefert, wodurch ein effizientes Flottenmanagement unterstützt wird. AGROCOM-Terminals liefern Informationen für die Dosierung bei Aussaat, Düngung und Pflanzenschutz.

INNOVATIONEN AM LAUFENDEN BAND

Die letzte Agritechnica in Hannover hat gezeigt, dass CLAAS die gegenwärtig modernste Maschinenflotte am Markt bieten kann. Die Innovationsoffensive ist mit sechs Silbermedaillen für Neuentwicklungen honoriert worden. Die neue LEXION 500er Baureihe steht unter dem Motto »mehr Leistung, mehr Wirtschaftlichkeit, neues Design«. Es ist die »Future Generation«, die wir in diesem Jahr weiter optimieren werden. Ein Comeback feiert der Mähdrescher MEGA, der in den vergangenen Jahren fast ausschließlich auf dem osteuropäischen Markt und in Russland vertrieben worden ist. In besserer Ausstattung schließt der MEGA die Lücke zwischen LEXION und MEDION. Das neue System AGRO COMBINE Online visualisiert den gesamten Ernteprozess für den Betriebsleiter auf dem Hofcomputer. Die Modelle SPEEDSTAR und PROFISTAR der neuen JAGUAR-Generation unterscheiden sich durch unterschiedliche Spitzengeschwindigkeiten von 40 km/h und 25 km/h. Die Zugkraft der Modelle hat sich durch den Einsatz neuer Motoren um bis zu 12% erhöht. Das selbstfahrende Mähwerk COUGAR ist komplett neu für Kunden im absoluten Hochleistungsbereich mit deutlich mehr als 2.500 ha Mähfläche im Jahr entwickelt worden. Die neue QUADRANT 2100 ergänzt das Sortiment an Quaderballenpressen in der gehobenen Mittelklasse.

Den Weg von CLAAS zur Marktführerschaft in der Landtechnik säumen technische Meilensteine. Technologische Innovationen begründen das überragende Image von CLAAS und die Differenzierung vom Wettbewerb. CLAAS hat 1934 die erste europäische Pick-up-Pressen präsentiert, 1936 den ersten für Europa konstruierten Mähdrescher vorgestellt und 1973 den ersten selbstfahrenden Häcksler eingeführt. In diese Reihe der »First-Mover-Aktivitäten« gehören darüber hinaus das Angebot der kontinuierlichen Ertragsmessung während des Dreschvorgangs, ein lasergestütztes, automatisches Steuerungssystem für landwirtschaftliche Maschinen sowie die Einführung des mit einem hybriden Dreschsystem ausgestatteten leistungsstarken Mähdreschers LEXION. Die kontinuierliche Verwirklichung technologischer Innovationen spiegelt sich in einer durch viele Patente geschützten jungen Produktlinie wider. Technologieführerschaft bleibt der strategische Schlüssel zur Behauptung und zum Ausbau der Marktführerschaft. Unabhängig von den zyklischen Schwankungen investieren wir Jahr für Jahr 4 % bis 5 % unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung, eine im Branchenvergleich hohe Quote.

VIelfalt ist unser Programm

Unsere Kunden sind auf allen Kontinenten vertreten. Sie haben unterschiedliche Betriebsgrößen, sie arbeiten unter unterschiedlichen Witterungsbedingungen, sie pflanzen und ernten unterschiedliche Agrarprodukte. Unser oberstes Ziel sind zufriedene Kunden. Darauf sind unsere Produktpalette, unser Vertrieb und unser Service ausgerichtet; darauf gründet sich unser Erfolg.

Unsere Produktstrategie leiten wir aus einer ganzheitlichen Betrachtungsweise der landwirtschaftlichen Arbeit ab. Die einzelnen Landmaschinen sind aufeinander abgestimmt und Bausteine in einem ökonomisch und ökologisch orientierten Produktionssystem. Die Beherrschung der gesamten Verfahrenskette setzt qualitatives Wissensmanagement voraus, das pflanzenbauliche Kompetenz und Professionalität in der Maschinengestaltung und -abstimmung verbindet. Unser Konzept bringt Kundenwünsche mit technischer Machbarkeit in Einklang.

Die CLAAS-Produktpalette ist breit und auf die spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse der Landwirte zugeschnitten. Unsere Kernprodukte sind Mähdrescher, Traktoren und Feldhäcksler. Wir bieten im Mähdrescherprogramm die vier Produktgruppen LEXION, MEDION, MEGA und DOMINATOR an. Zur Arbeitsverrichtung steht eine große Auswahl an Schneidwerken und anderem Zubehör zur Verfügung. Der LEXION 580 ist mit durchschnittlich 70 Tonnen Weizen pro Stunde der leistungsstärkste Mähdrescher der Welt. Für den amerikanischen Markt fertigen wir in unserem Werk Omaha den LEXION-Mähdrescher unter dem Markennamen CAT und vertreiben die Maschinen über das Händlernetz unseres Kooperationspartners Caterpillar. CLAAS India produziert den »CROP TIGER« in Raupen- oder Radversion, der sowohl für den Einsatz in Reisanbaugebieten Südindiens als auch für die Getreideernte in Nordindien vorgesehen ist.





Unsere Feldhäcksler zerkleinern Grünfutter und Mais und erbringen entscheidende Vorleistungen für die groß angelegte Viehzucht und Milchproduktion. Das proteinreiche Grünfutter wird gelagert und als Silage zur Tierfütterung verwendet. Die Marke JAGUAR bieten wir in fünf verschiedenen Modellen an. Im Berichtsjahr ist die 20.000. Maschine vom Band gelaufen. Der JAGUAR 900 hält mit einer Ernteleistung von 170 Tonnen Gras pro Stunde den Weltrekord.

Im französischen Werk Metz haben wir die Herstellung von Pressen konzentriert. Gepresstes Stroh und Heu gewinnen als separates Handelsprodukt in der Landwirtschaft weltweit an Bedeutung. Unser Angebot umfasst die QUADRANT, eine große Quaderballenpresse, sowie die Rundballenpresse ROLLANT mit einem fixen Durchmesser und die VARIANT mit einem veränderbaren Durchmesser. Großkunden pressen pro Saison mehr als 15.000 Rund- oder Quaderballen mit ihren Maschinen.

Das selbstfahrende Mähwerk COUGAR mit einer Arbeitsbreite von bis zu 14 Metern hat auf der Agritechnica, der größten Landtechnikmesse der Welt, den Titel »Maschine des Jahres 2004« erhalten. Der COUGAR markiert einen Trend zu hocheffizienten Großanwendungen in der Tierzucht und Milchproduktion. Die pflanzliche Futterkette hat nach der Tierseuche BSE einen deutlich höheren Stellenwert für die Fleischproduzenten erhalten.

Das Werk Bad Saulgau ist Spezialist für Futtererntemaschinen, die in erster Linie für die Grasernte eingesetzt werden. Das Programm umfasst 26 verschiedene Modelle gezogener CORTO- und DISCO-Mähwerke, 6 Modelle VOLTO-Wender und 11 Modelle LINER-Schwader. Der QUANTUM-Ladewagen hat ein Volumen von bis zu 34 m³.

PREMIERE FÜR SAATENGRÜNE TRAKTOREN

Der Erwerb von RENAULT Agriculture hat unser Produktportfolio um das Schlüsselprodukt Traktor erweitert. Zur Verfügung stehen Traktoren in den Leistungsklassen von 50 bis 335 PS. Der Standardtraktor CELTIS mit vier Leistungsversionen ist speziell für Misch- und Grünfutterbetriebe geeignet. Unter der Marke NECTIS werden zudem Spezialtraktoren für die Wein- und Obsternte angeboten. Die ARES-Traktoren mit 9 Modellen stellen die Oberklasse dar, der ATLES ist in der Leistungsklasse oberhalb 200 PS auf die Bedürfnisse von Lohnunternehmern und Großbetrieben zugeschnitten. Abgerundet wird das Traktorenprogramm durch das multifunktionale Systemfahrzeug XERION, das CLAAS entwickelt hat. Mit diversen An- und Aufbaugeräten ist der XERION eine Schlüsselmaschine für den landwirtschaftlichen Betrieb und deckt die Marktanforderungen in der »Königsklasse« ab. Die Einsatzmöglichkeiten sind nahezu unbegrenzt. Der Antrieb auf vier gleich großen Rädern erhöht die Zugkraft und reduziert ganz wesentlich den Bodendruck.



»GROWING TOGETHER« IN DER PRODUKTION

Der Export von in heimischen Werken gefertigten Maschinen über lokale Vertriebs- und Serviceorganisationen reicht nicht mehr aus, um globale Kompetenz zu beanspruchen. Um den Markt und die Struktur zu verstehen und darauf reagieren zu können, muss lokale Wertschöpfung in die jeweiligen Märkte eingebracht werden. Im Rahmen unserer Wachstums- und Produktionsstrategie bündeln und verflechten wir Volumen und Spezialwissen in einem Netzwerk, in dem man sich weltweit ergänzen und aushelfen kann. Zum Leitwerk eines globalen Produktionsnetzwerks haben wir das Stammwerk Harsewinkel umgerüstet, das sowohl Mähdrescher und Feldhäcksler als auch Komponenten für die Landtechnik produziert. In den vergangenen zwei Jahren haben wir intensiv in Produktentwicklung, in Produktions- und Logistikketten und internetbasierte Bezugssysteme investiert. Die wesentlich verkleinerte Zahl von Lieferanten, die uns mit kompletten, montagefertigen Komponenten und Modulen versorgen, wählen wir nach strengen Kriterien wie technischer Komplexität, Wert und Logistikkosten der benötigten Komponenten sowie Kompetenz aus. Die Neustrukturierung der Werke in Harsewinkel, Bad Saulgau und Törökszentmiklos/Ungarn ist abgeschlossen. Die in Bad Saulgau und Metz gefertigten Futtererntemaschinen und Pressen stellen unsere Kompetenz im »Unternehmen Futterernte« dar. Das ungarische Werk leistet mit der Produktion von Schneidwerken für Mähdrescher und der kompletten Montage aller Trommelmähwerke einen wichtigen Beitrag zur Unternehmensleistung.

FIRST-CLAAS-SERVICE: IM DIENST DER KUNDEN

Der Landwirt, der sich für CLAAS entscheidet, beurteilt und analysiert unsere Zukunftsfähigkeit, unsere Zuverlässigkeit, unsere wirtschaftliche Lage und unsere Geschäftsphilosophie. CLAAS ist strikt kundenorientiert. Innovationskraft und hohe Servicequalität gehören zu unserer Firmenkultur. Wir kennen die Wünsche unserer Kunden und entsprechen ihren Vorstellungen von Technik, Qualität und Service. Aus der spezifischen Eigenart der Landwirtschaft kommt dem Faktor Vertrieb und Service eine überragende Bedeutung zu. Die Ernteperioden werden kürzer und sind von Witterung und Tageszeit abhängig. Bei jedem Wind und Wetter müssen die Maschinen dauerhaft höchste Leistung erbringen. Stillstand bei nur einem Arbeitsgang in der Bodenbewirtschaftung hat ernste Konsequenzen für den gesamten Ernteprozess. Die Kunden sind in kürzester Zeit auf Service und Ersatzteile angewiesen.

In den Märkten mit hoher Maschinenpopulation verfügt CLAAS über ein eng gezogenes Netzwerk von Servicecentern und Ersatzteillagern. In der Erntesaison kann jedes Teil innerhalb von wenigen Stunden zu jedem Ort im Land gebracht werden. Innerhalb Europas bieten wir während der Erntemonate einen 24-Stunden-Service an. Mittelpunkt der weltweiten Vertriebsorganisation für Ersatzteile ist das Ersatzteil-Zentrum in Hamm-Uentrop. Die CS (CLAAS-Stute) Parts Logistics, die gemeinsam von CLAAS und dem Logistikspezialisten Stute-Verkehrs GmbH (Kühne & Nagel-Gruppe) betrieben wird, übernimmt die Lagerung, die Auftragsannahme und den Versand von mehr als 100.000 Teilen und Komponenten für das innerdeutsche sowie für das internationale Vertriebsnetz von CLAAS.

FINANZIERUNG AUS EINEM GUSS

Unsere Kunden erwarten ein Dienstleistungspaket, in dem der Kauf der Maschinen nur ein Teil ist. Finanzdienstleistungen haben als Kriterium für die Kaufentscheidung besonderes Gewicht. Wir sehen in der Kundenfinanzierung ein strategisches Instrument zur Absatzförderung und Intensivierung der Kundenbeziehungen. Wir bieten unseren Kunden neben der klassischen Kreditfinanzierung Lösungen wie Leasing und Mietprogramme zur Reduzierung der Anschaffungskosten und des Erhaltungsaufwands an. In wesentlichen Märkten findet die Kundenfinanzierung durch Finanzierungsgesellschaften mit dem Namen CLAAS statt. In Kooperation mit der BNP Paribas Lease Group unterhalten wir die CLAAS Financial Services (CFS), die uns den Abschluss von Bankgeschäften in der EU erlaubt. Durch die Beteiligungsverhältnisse stellen wir sicher, dass die Risikoträgerschaft durch den Bankpartner erfolgt. Die CFS bietet ihre Dienste inzwischen auch Kunden im Traktorengeschäft an. In Entwicklungs- und Schwellenländern, die über weniger robuste Kreditmärkte verfügen, arbeiten wir mit Exportkreditversicherern, privaten Risikonehmern sowie supranationalen Organisationen zusammen.

GEBRAUCHTMASCHINEN: AUS ALT MACHT NEU

CLAAS ist Marktführer für Gebrauchtmaschinen in Westeuropa. Wir haben als erster Hersteller den Gebrauchtmaschinenmarkt als eigenständiges Geschäftsfeld definiert. Traditionell bestreitet der Handel dieses Geschäft. Über dieses Marktsegment erreichen wir einen erweiterten Kundenkreis und erschließen uns attraktive Möglichkeiten, die Maschinenpopulation gezielt in den Emerging Markets zu erhöhen. Basierend auf einem Netzwerk von Gebrauchtmaschinenzentren in Westeuropa hat sich der Umsatz in den letzten Jahren mehr als verdoppelt. Aufbauend auf den guten Erfahrungen mit gebrauchten Erntemaschinen haben wir nach dem gleichen Modell am Standort Langenau ein Traktorenzentrum für Zugmaschinen aus ganz Süddeutschland eingerichtet. In der Region werden jährlich rund 10.000 neue und fast 30.000 gebrauchte Traktoren vermarktet.

CLAAS IST NICHT NUR GRÜN

Die CLAAS Fertigungstechnik GmbH (CFT) ist unsere strategische Wachstumsoption, das vorhandene Know-how im Maschinenbau zu nutzen und angrenzende Geschäftsfelder zu entwickeln. Die ursprüngliche Basis der CFT als Spezialist für komplexe Fertigungsanlagen für die Automobilindustrie ist durch die komplette Übernahme der Brötje Automation GmbH von der britischen Baxi-Gruppe gestärkt worden. Brötje ist Weltmarktführer bei Montagezellen für Flugzeugrümpfe und Tragflächenteile. Die Kundenliste von Brötje liest sich wie das »Who's who« der internationalen Flugzeug- und Zulieferindustrie. Heutzutage startet nahezu kein Flugzeug mehr, das ohne die spezielle Niettechnik von Brötje verbunden ist. Die Kernkompetenzen der CFT und Brötje befruchten sich wechselseitig. Der im Flugzeugbau dominierende Leichtbau, der Aluminium mit carbonfaserverstärktem Kunststoff verbindet, hält auch in der Automobilindustrie Einzug. Die Technologiebrücke zwischen CFT und Brötje Automation wird sich künftig bis zur CLAAS Landtechnik erstrecken.

Die CLAAS Industrietechnik GmbH (CIT) ist unser Systemlieferant für Antriebstechnik und Hydraulik. Die CIT ist in diesen Bereichen ein wichtiger Lieferant für die Produktgesellschaften der CLAAS-Gruppe. Einkaufsentscheidungen in der Gruppe werden seit Jahren konsequent nach Technologie- und Preisgesichtspunkten getroffen. Die CIT behauptet sich in diesem internen Geschäft erfolgreich. Die CIT liefert ihre Komponenten jedoch nicht nur an die Unternehmen der CLAAS-Gruppe, sondern zunehmend auch an externe Kunden, durchaus auch an Wettbewerber in der Landtechnik. Die CIT hat das Geschäft mit externen Kunden in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut und sich erfolgreich als Systempartner im Markt etabliert. Heute bewährt sich die CIT-Technik in Lastschaltgetrieben für Sonderfahrzeuge mit extremer Geländegängigkeit, in Hydraulikventilen zur Regelung der weltweit stärksten Motoren, in Getrieben von Sportflugzeugen ebenso wie im Gleisbett von Hochgeschwindigkeitszügen. Langfristig sollen mit anspruchsvollen Systemen aus Antriebstechnik, Hydraulik und Elektronik erhebliche Wachstumspotenziale erschlossen werden.

- ✎ **Global Player mit Herz**
- ✎ **Erfolgreiche Zusammenarbeit**
- ✎ **CLAAS: ein attraktiver Arbeitgeber**
- ✎ **In Search of Excellence**
- ✎ **Verantwortung übernehmen**



Was wir gegenwärtig vorantreiben, ist mehr als die Addition von Märkten, Marken und Menschen. Indem wir die Stärken unterschiedlicher Kulturen nutzen und diese zusammenführen, schaffen wir Mehrwert.

Für gemeinsame Ziele

Leidenschaft entwickeln

»GROWING TOGETHER«: ZUSAMMENWACHSEN – ZUSAMMEN WACHSEN

CLAAS zählt zu den großen Arbeitgebern im deutschen Mittelstand. Unsere Mitarbeiter entwickeln und produzieren mit hoher Kompetenz, großem Engagement und viel Leidenschaft unsere High-Tech-Landmaschinen, verkaufen auf allen Märkten der Welt und betreuen im After-Sales-Service. Internationalität ist selbstverständlich. Unsere Mitarbeiter sind kreative, motivierte und weltoffene Menschen. Wir suchen sie rund um den Globus, bilden sie bei uns aus und machen aus ihrem roten Blut »grünes Blut«. Growing together – weltweit.

Unternehmen sind immer nur so gut wie die Menschen, die in ihnen arbeiten, und deren Fähigkeit, Erlerntes in Kompetenz umzuwandeln. Die Mitarbeiter sind Innovationstreiber und Motor für Veränderungen. Wir haben unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im vergangenen Jahr in dieser Hinsicht eine Menge abverlangt. Fitness bedeutet Beschleunigung, Abweichen von Gewohntem, Durchsetzungskraft, Mut zu Neuem. Die Loyalität und die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter gegenüber CLAAS haben es uns ermöglicht, unser Unternehmen auch in schwierigen Zeiten auf Kurs zu halten.

GLOBAL PLAYER MIT HERZ

Mitarbeiter engagieren sich für ihr Unternehmen, wenn sie mit ihrem Arbeitsumfeld zufrieden sind. CLAAS ist ein attraktiver Arbeitgeber. Unsere Unternehmenskultur gründet auf Glaubwürdigkeit, Loyalität und Vertrauen. Alle Türen im Unternehmen sind offen. Ehrlichkeit und umfassender Informationsaustausch prägen die Zusammenarbeit. Die emotionale Bindung an das Unternehmen ist hoch. Das hat auch viel mit der großen Aufbauleistung der Gründerfamilie zu tun. Helmut Claas, viele Jahre als geschäftsführender Gesellschafter im operativen Geschäft tätig und heute Vorsitzender des Gesellschafterausschusses sowie des Aufsichtsrats, hat zusammen mit anderen Mitgliedern der Familie immer ein offenes Ohr für die Belange der Mitarbeiter. Einen Großteil ihrer verfügbaren Zeit verbringen die Menschen in ihrem Unternehmen. Es ist keine vergeudete Zeit, weil sie auf Kreativität, gegenseitiges Verständnis und verlässliches Handeln setzen. Wer etwas bewegen will, stößt an keine Grenzen. Unser Respekt gilt jedem Einzelnen und seinen Stärken. Wo Scheu herrscht, Fragen zu stellen, wachsen Pannen zu Problemen. Wir treffen uns im Unternehmen und außerhalb, um Erfolge zu feiern, Probleme zu lösen und strategische Entscheidungen zu verstehen. Wir zeichnen unsere Mitarbeiter bei Erfolgen aus und ehren sie, wenn sie Jubiläen begehen.

Unsere Mitarbeiter arbeiten an vielen Orten in der Welt. Sie können nicht immer regelmäßig mit uns in Harsewinkel kommunizieren. Das Band, das uns zusammenhält, ist unsere Unternehmenskultur mit unverwechselbarer Identität und fest verankerten inneren Werten. Die Mitarbeiter arbeiten auf allen Ebenen zusammen und teilen die gleichen Ziele. Aber ihr Umfeld ist von unterschiedlichen Kulturen, Religionen, Sprachen, Einstellungen, Klima- und Zeitzonen geprägt. Die Mentalitäten in Asien oder Nordamerika weichen z. B. von denen in Europa ab. Unser Aufbruch zu einem Global Player in einem höchst heterogenen Umfeld hat begonnen. Wir verfolgen heute ein konsequentes Integrationsmanagement, um morgen erfolgreich zu sein.

ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

Eine ganz wesentliche Rolle spielt in diesem Prozess die Integration unseres neuen Traktorengeschäftes. RENAULT Agriculture ist unsere bislang größte Akquisition und etabliert mit dem Traktor ein neues Kerngeschäft in der Gruppe. Integration braucht einen langen Atem. Sie ist erreicht, wenn alle bereit sind, das im Unternehmen vorhandene Momentum zu erhalten. Wir haben in den vergangenen Monaten zahlreiche Aktionen und Maßnahmen eingeleitet, um den Integrationsprozess fassbar zu machen, ihn zum Erfolg zu führen. Seminare, Workshops, bereichsübergreifende Arbeitsgruppen u. a. in Harsewinkel, Vélizy und Le Mans standen unter dem Motto: »Erfolgreiche Zusammenarbeit im deutsch-französischen Kontext«. Neben dem Wissen über allgemeine gesellschaftliche Werte sowie innerbetriebliche Strukturen und Verhaltensweisen ist es vor allem darum gegangen, die Mitarbeiter für kulturelle Unterschiede zu sensibilisieren. Wir registrieren mit Freude, dass die Mitarbeiter sowohl von CLAAS als auch von RENAULT Agriculture aufgeschlossen und offen für Neues sind. Wir werden die Seminare und Arbeitsgruppen fortführen. Zudem geben wir den Mitarbeitern Broschüren an die Hand, die den Inhalt der Seminare zusammenfassen sowie konkrete Tipps und Empfehlungen zu Themen wie Kommunikation, Konfliktmanagement, Organisation und Durchführung von Meetings geben. In unserem Newsletter »upd@te« berichten wir aktuell in den Sprachen Englisch, Französisch und Deutsch über die Fortschritte in der Integration.

CLAAS: EIN ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

Wir bieten angesichts günstiger Perspektiven in der Landtechnik sichere Arbeitsplätze. Unsere Arbeitsplanung ist mitarbeitergerecht. Flexible Arbeitszeitmodelle in den Unternehmen der CLAAS-Gruppe erlauben es, Beruf, Familie und Freizeit miteinander zu kombinieren, z. B. sind allein im Produktionsbereich Harsewinkel bis zu 25 verschiedene Arbeitszeitmodelle möglich. Unsere Leistungsentgelte sind fair, im außertariflichen Bereich nutzen wir Gestaltungsmöglichkeiten für motivierende Vergütungsmodelle.

Bausteine unserer Mitarbeitergewinnung und -bindung sind umfangreiche Ausbildungs- und Sozialleistungen. Für Personalentwicklung haben wir im Berichtsjahr 3,1 Mio. € ausgegeben; das entspricht 0,7 % unserer gesamten Personalaufwendungen. Die Ausbildungsquote liegt weit über dem Branchendurchschnitt. In den deutschen Werken konnte sie nochmals gesteigert werden und betrug im vergangenen Jahr 7,7 %, weltweit 5,4 %. In Deutschland haben wir im vergangenen Jahr 333 junge





Menschen in rund 20 kaufmännischen und technischen Berufen ausgebildet. Ihre Ausbildung beendet haben 93 junge Menschen. Sofern sie sich nicht für eine weiterführende Ausbildung entschieden haben, sind sie jetzt bei CLAAS in einem Beschäftigungsverhältnis.

IN SEARCH OF EXCELLENCE

Die Fähigkeit zum Wandel und zur Innovation sowie die Kampfbereitschaft im Unternehmen leiten wir aus dem Grundsatz unseres Gesellschafters Helmut Claas ab: »If you want to be the leader, you must keep running.« In dem zunehmend rauer werdenden Wind auf unseren Märkten müssen wir das, was der Markt von uns fordert, und das, was wir uns vorgenommen haben, schnell und umfassend erledigen. Das dem gesamten Unternehmen auferlegte Fitness-Programm erlangt unter diesem Aspekt essenzielle Bedeutung. Die Vorgabe, CLAAS in Summe effektiver und effizienter zu trimmen, schließt alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entlang der Wertschöpfungskette ein und gilt uneingeschränkt für Forschung und Entwicklung, Einkauf, Produktion, Vertrieb, Service und Administration. Quer durch alle Tochtergesellschaften und durch die Funktionen haben wir Projektstrukturen im gesamten Unternehmen etabliert. Die erste Phase des 2003 implementierten Programms ist erfolgreich abgeschlossen. In einer zweiten Stufe werden wir uns noch intensiver mit der Effizienz und der Qualität unserer Geschäftsprozesse befassen, um unsere Kostenposition nachhaltig und stetig zu verbessern.

Die Berufsansprüche, die wir an uns selbst stellen, sind zugleich Entscheidungskriterien für neue Mitarbeiter. Dazu zählen Qualität, Professionalität, Teamgeist, Entscheidungskraft und -sicherheit. Wir sind ständig auf der Suche nach den Besten. Mehr als 70 % unserer Stellen besetzen wir aus den eigenen Reihen mit den bei uns systematisch geförderten Führungsnachwuchskräften. Wir nutzen seit 17 Jahren ein internationales, ständig den aktuellen Bedürfnissen angepasstes Trainee-Programm für Hochschulabsolventen, die innerhalb von 12 bis 18 Monaten wesentliche Stellen des Unternehmens im In- und Ausland durchlaufen. Wir organisieren Seminare und Kurse für Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz, für Fremdsprachen und Mitarbeiterführung. Wir haben eine Vorreiterrolle im dualen Ausbildungssystem, das u. a. auch Praxisausbildung mit Studiengängen an der Berufsakademie Stuttgart und an der Fachhochschule der Wirtschaft in Paderborn verbindet.

WISSEN MANAGEN

In unserer vernetzten, sich sprunghaft ändernden Welt nimmt Wissen ständig zu, die Halbwertszeit des Wissens dagegen sinkt. Die Zukunftssicherung unseres Unternehmens ist von der Fähigkeit abhängig, kontinuierlich neues Wissen zu generieren. In der CLAAS ACADEMY haben wir berufliche und fachliche Bildung sowie den Wissenstransfer gebündelt. Wissen und Innovation sind untrennbar miteinander verbunden. Wissensvorsprung zu haben heißt Technologieführer zu sein. Die CLAAS ACADEMY fungiert als weltweit tätige Bildungseinrichtung und steht auch unseren Vertriebspartnern offen. Wir versorgen unsere Mitarbeiter in der Technik mit umfangreichem Produkt- und Servicewissen und unterstützen unsere Marketing- und Vertriebsleute mit Nutzungsargumenten für Maschinen und Systeme.

Im Wissensmanagement bieten uns die Informationstechnologie und speziell das bei CLAAS ins Leben gerufene Electronic Business neue Möglichkeiten. Electronic Business beinhaltet die Kommunikation, das Informationsmanagement und die Transaktionen mit Partnern von CLAAS. Während wir mit dem SAP R/3-System im Wesentlichen unternehmensinterne Geschäftsprozesse steuern, öffnen wir mit dem Electronic Business die Firmentore für die Geschäftspartner. Tätigkeiten,



die für die Geschäftsabläufe von CLAAS relevant sind, werden künftig auch oder nur von Partnern wie etwa Lieferanten oder Händlern erledigt. Beispielhafte Projekte sind das Lieferantenportal CLIP oder der Ersatzteilbestellprozess claas-parts.com mit unseren Händlern. Das Informationsmanagement legt den Schwerpunkt auf interne Kommunikation. Ein Informationsportal soll die Grundlage für ein Wissensmanagement schaffen, das unstrukturiertes, verteiltes und persönliches Wissen in intelligent verfügbares Unternehmenswissen transferiert.

VERANTWORTUNG FÜR GESELLSCHAFT UND UMWELT

Die Gesellschaft erwartet von uns einen Beitrag, Menschen auch künftig ausreichend, gesund, hochwertig und ausgewogen ernähren zu können. Dieser Herausforderung stellen wir uns. Sie verpflichtet uns zu aktivem Umweltengagement und zur Übernahme sozialer Verantwortung. Wir entwickeln und fertigen Maschinen, die in dem geschlossenen System der Bodenbewirtschaftung sowohl ökonomischen als auch ökologischen Ansprüchen gerecht werden. Wir fördern die Fähigkeit von Mitarbeitern und Kunden, sozial und umweltbewusst zu handeln, und bemühen uns, allen Anspruchsgruppen ein verlässlicher Partner zu sein. Unsere Corporate Responsibility gilt der gesamten Prozesskette.

Landwirtschaft braucht fruchtbaren, gesunden Boden. Der weltweit steigende Nahrungsbedarf hat den Boden zu einem Engpassfaktor werden lassen. Die effiziente Bearbeitung des Bodens einerseits, der schonende Erhalt fruchtbaren Ackerlandes andererseits gleicht der Quadratur des Kreises. Leistungsfähige Landmaschinen und Traktoren sind in der modernen Landwirtschaft unverzichtbar. Wir engagieren uns für den Schutz des Bodens und entwickeln Fahrwerke, die die Last auf eine größere Fläche verteilen. Wir beeinflussen die Reifentechnologie und rüsten unsere Maschinen mit bodenschonenden Gummiraupen-Laufwerken aus. Wir produzieren Spezialmaschinen für eine umweltfreundlichere Ernte von Reis und Mais. Wir setzen verstärkt Elektronik ein, um die Dosierung von Saatgut, Dünger und Pflanzenschutz zu optimieren.

VERANTWORTUNG BEGINNT ZU HAUSE

Wir begleiten aktiv die zukunftsweisende Initiative der IHK Bielefeld »Kooperation Schule – Wirtschaft«. Wir haben uns im Rahmen einer Kooperationsvereinbarung mit dem Gymnasium und der Gemeinschaftshauptschule in Harsewinkel verpflichtet, die Zusammenarbeit von Unternehmen und Schulen zu unterstützen. Einerseits soll das Verständnis beider Seiten gefördert werden, andererseits die Berufswahlvorbereitung praxisnäher erfolgen.

Unsere gesellschaftliche Verpflichtung sehen wir nicht nur bei den jungen Menschen in Vorbereitung auf das Berufsleben und bei den aktiven Mitarbeitern, sondern insbesondere auch bei unseren Rentnern. Viele der ehemaligen CLAAS-Mitarbeiter sind noch eng mit dem Unternehmen verbunden. Nahezu 900 Mitglieder zählt der CLAAS-Rentner-Club. Hier treffen sie sich zu unterschiedlichen Aktivitäten. Jährlich bietet der Club Reisen an, die zu den verschiedenen CLAAS-Standorten führen.

Das Engagement des Unternehmens und der Mitarbeiter gilt aber auch den gemeinnützigen und karitativen Vereinen vor Ort. Allein in den letzten 5 Jahren haben wir anlässlich unseres jährlichen Führungskräftetreffens, dem traditionellen Drei-Königs-Treffen, Spenden in Höhe von über 50.000 € gesammelt.

LANDTECHNIK UND GESELLSCHAFT

Der Agrartechnik und ihrer wissenschaftlichen Begleitung kommt wachsende Bedeutung zu. Die 1999 gegründete CLAAS-Stiftung hat sich zur Aufgabe gemacht, die gesellschaftliche Akzeptanz und die künftigen Entwicklungen in Landwirtschaft und Landtechnik weltweit zu fördern. Mit ihren Erträgen unterstützt sie Ausbildungs- und Fortbildungsveranstaltungen und prämiert herausragende wissenschaftliche Leistungen wie Dissertationen oder Studienarbeiten im agrartechnischen, im ingenieurwissenschaftlichen und im betriebswirtschaftlichen Bereich. Im Berichtsjahr hat die CLAAS-Stiftung zehn Förderpreise als »Helmut-Claas-Stipendium« verliehen. Die ersten drei Preise sind an Studenten der TU Bergakademie Freiberg, der Harper Adams University/Großbritannien und der Universität Stuttgart-Hohenheim gegangen.

Wurzeln in einer Kleinstadt Ostwestfalens zu haben, schließt globale Ausrichtung nicht aus. Die Wurzeln in Harsewinkel, aus denen das Unternehmen Kraft saugt, sind traditionell stark und wir werden sie nicht kappen. Wir bekennen uns zu dem Standort Deutschland und speziell zu unserer ostwestfälischen Herkunft. Hier leisten wir entscheidende Beiträge für die Gesellschaft. Wir bilden junge Menschen aus, schaffen Arbeit, investieren in neue Kapazitäten, entrichten Steuern und betätigen uns als Stifter und Mäzen. Wir kapseln uns nicht ab, sondern sehen weit über den Rand des Unternehmens hinaus. Wir sind eingebettet in die Gesellschaft, deren Veränderungen unmittelbar auf unser Unternehmen einwirken. Wir pflegen den Kontakt mit den Vertretern der Gesellschaft, informieren sie und diskutieren mit ihnen relevante Themen. Der Dialog mit der Öffentlichkeit ist ein Kernelement unserer Stärke: Beständigkeit im Wandel.



- ✎ **Weltliga in der Finanzierung**
- ✎ **Reputation durch Kreativität**
- ✎ **Ein »ewig laufendes« Wertpapier**
- ✎ **Ideales Umfeld für wertorientierte Steuerung**
- ✎ **Offene Finanzkommunikation**



Ein Weltunternehmen hat viele Kontakte nach außen. Mit allen Beteiligten pflegen wir einen intensiven und dauerhaften Dialog. Auf unserem Finanzpartnertreffen versammeln sich Vertreter von Banken, Investoren und Analysten. Wir demonstrieren dort die Stärke von CLAAS und unsere langfristigen Wachstumschancen.

Beständigkeit und Offenheit

schaffen Vertrauen

WELTLIGA IN DER FINANZIERUNG

Ein wichtiger strategischer Baustein ist die Unternehmensfinanzierung von CLAAS. Den Zyklen des Marktes begegnen wir mit Finanzierungsgrundsätzen, die auf eine limitierte Nettoverschuldung bei hoher Liquidität und Refinanzierungssicherheit abzielen. Eine breit differenzierte Finanzierungsbasis und umfangreiche Finanzierungszusagen unterstützen die Steuerung auf der Grundlage konservativer, investmentgradeorientierter Finanzkennzahlen. Die Differenzierung und Internationalisierung des Finanzierungsprofils sowie die Ausweitung der Passivduration erweisen sich als richtungweisend für mittelständische Unternehmen mit globalem Auftritt.

REPUTATION DURCH KREATIVITÄT

Der Erhalt unserer Unabhängigkeit bleibt ein vorrangiges Ziel. Auf dieses Ziel ist unsere Unternehmensfinanzierung ausgerichtet. CLAAS fehlt derzeit noch die kritische Größe, um kontinuierlich den Kapitalmarkt in Anspruch zu nehmen. Daher ist CLAAS als mittelständisches Unternehmen, das vornehmlich mit großen US-Kapitalgesellschaften im Wettbewerb steht, weiterhin stark auf eine bilaterale Finanzierung angewiesen. Traditionelle Bankpartner sind dabei eine wichtige Säule, aber wir nutzen gezielt auch die internationalen Kapitalmärkte. Auf der Finanzseite sind wir wie eine Kapitalgesellschaft aufgestellt, in Sachen Finanzierung gelten wir als »Benchmark« im Mittelstand.

In der globalen Finanzwelt wächst bei Kapitalmarkttransaktionen die Bedeutung von »Name Recognition«. Internationale Investoren legen bei der Beurteilung von Investitionsentscheidungen großen Wert auf eine kontinuierliche Unternehmensbewertung. Bei mangelnder Bonitätsbeurteilung durch den Markt oder durch Kapitalmarktdressen sind Kapitalmarkttransaktionen fast immer nur unter Inkaufnahme signifikanter Risikoaufschläge zu platzieren. Wir sprechen den Kapitalmarkt regelmäßig mit innovativen Themen an, um den Namen CLAAS einzuprägen, um unseren Wiedererkennungswert und die Liquidität der von uns emittierten Finanzinstrumente zu erhöhen. Das Vertrauen der Investoren gründet auf unserem professionellen Management der Fremdkapitalpositionen sowie dem Treasury, das wie eine Hausbank für alle Konzernunternehmen organisiert ist. Die Reputation am Markt, die uns aus der Entwicklung innovativer Produkte zuwächst, hat einen akzelerierenden Effekt. Wir profitieren von geringeren Finanzierungskosten, auch wenn wir nicht permanent am Kapitalmarkt aktiv sind.

EIN »EWIG LAUFENDES« WERTPAPIER

Unsere innovative Kapitalmarktpolitik haben wir im Herbst 2004 durch die Begebung einer nachrangigen Schuldverschreibung über 80 Mio. € ohne Endfälligkeit belegt. Dieses gleichsam »ewig laufende« Wertpapier dürfte am Kapitalmarkt Schule machen. Es stellt einen beachtlichen Beitrag zur Lösung der »Eigenkapital-Lücke« im Mittelstand dar. Das Instrument ermöglicht es, Schuldverschreibungen zu begeben, die nach den strengen Vorschriften von IAS/IFRS und US GAAP Eigenkapitalcharakter haben. Bedingung zur Erlangung des Eigenkapitalausweises nach IAS/IFRS und US GAAP sind Ausstattungsmerkmale wie unendliche Laufzeit, Verlustbeteiligung, Nachrangigkeit und das Fehlen von Zahlungsverpflichtungen aus dem Papier seitens des Emittenten. Die Entwicklung dieses Finanzierungsinstruments unterstreicht unsere Vorreiterrolle bei Finanzierungsfragen im Mittelstand und schreibt das Prädikat »state of the art« fort.

Im Zuge unserer seit Jahren praktizierten Strategie, die Eigenfinanzierung des Wachstums durch externe Finanzierungszusagen zu flankieren, stehen CLAAS neben den klassischen Bankkreditlinien derzeit unter anderem Finanzmittel aus einem syndizierten Kredit von 100 Mio. € und einer Euro-Bonds-Anleihe von ebenfalls 100 Mio. € zur Verfügung. Darüber hinaus haben wir im vergangenen Jahr die Finanzierungsgrundlage durch die Privatplatzierung von Schuldverschreibungen in Höhe von 200 Mio. US-\$ in den USA weiter diversifiziert und die Passivduration erfolgreich ausgeweitet.

Im November 2004 wird der syndizierte Kredit fällig, der im Wesentlichen eine Back-up-Line darstellt. Eine ähnliche Funktion hat das mit einer Zweckgesellschaft aufgelegte europäische ABS-Programm, dessen Höchstgrenze bei der jeweiligen Inanspruchnahme bei 114 Mio. € liegt. Beide Fazilitäten sollen im Geschäftsjahr 2005 erneuert werden. Durch die nachrangige Schuldverschreibung mit unendlicher Laufzeit haben wir bereits im Vorfeld zu einem erheblichen Teil die Anschlussfinanzierung sichergestellt.

IDEALES UMFELD FÜR WERTORIENTIERTE STEUERUNG

Unsere innovativen Finanzierungsansätze, die wir an den Erfordernissen des Kapitalmarkts orientieren, verbinden sich bei der Verfolgung unserer langfristigen Wachstumsstrategie in idealer Weise mit der mittelständischen Gesellschafterstruktur unseres Unternehmens. Die Beständigkeit des Familienunternehmens CLAAS, in dem über Generationen gedacht wird und in dem die Eigentümer auf Werte und Ziele des Unternehmens eingeschworen sind, stellt gepaart mit unserer diversifizierten Finanzierungspolitik das ideale Umfeld für wertorientiertes Management dar. Auf der einen Seite nutzen wir zur Finanzierung langfristiger Projekte und zur Senkung unserer Finanzierungskosten den organisierten und strukturierten Fremdkapitalmarkt, auf der anderen Seite messen unsere Gesellschafter die Umsetzung und den Erfolg unserer Maßnahmen nicht nach Quartalen. Das wertorientierte Management mit den Kerngrößen Cashflow, Investitionsbasis und Kapitalkosten ist das Band zwischen der täglichen Arbeit und den Bewertungsmaßstäben, die der Kapitalmarkt bei CLAAS zu Grunde legt.





OFFENE FINANZKOMMUNIKATION

Im Rahmen unserer Finanzierungspolitik betreiben wir seit Jahren eine breit angelegte offene Finanzkommunikation, die sich an alle Stakeholder wendet. Kunden, Finanzpartner, Investoren und die interessierte Öffentlichkeit informieren wir regelmäßig über alle wichtigen Ergebnisse und die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Die Anforderungen des Kapitalmarktes nach Transparenz und Vergleichbarkeit erfüllen wir mit der Veröffentlichung konsolidierter Jahresabschlüsse, die seit 2001 mit befreiender Wirkung nach US GAAP aufgestellt werden. Wir erläutern unseren Geschäftsbericht, den wir seit 28 Jahren erstellen, in einer jährlichen Bilanzpressekonferenz und zusätzlich in einer separaten Veranstaltung mit Banken und Investoren. Obwohl für uns nicht einschlägig, folgen wir freiwillig wesentlichen Punkten der internationalen »board practice«, wie sie im Deutschen Corporate Governance Kodex festgeschrieben ist. Unser Finanzreporting wird hohen internationalen Anforderungen gerecht. In Kürze werden wir als »kapitalmarktorientiertes Unternehmen« unsere Rechnungslegung auf IAS/IFRS umstellen.

BETEILIGUNG DER MITARBEITER

Mit stillen Beteiligungen der Mitarbeiter am Unternehmen haben wir einen internen Kapitalmarkt organisiert. Die schon seit Jahren hohe Beteiligungsquote unter den berechtigten Mitarbeitern von 62% dokumentiert die starke Bindung an das Unternehmen. Mehr als 300 stille Gesellschafter halten jeweils mehr als 10.000 € an der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft. Auf das zur Verzinsung anstehende Gesellschafterkapital von mehr als 17 Mio. € sind im Berichtsjahr 2,5 Mio. € an Vergütungen für stille Gesellschafter ausgezahlt worden.

Growing together

LAGEBERICHT

- 43 **BRANCHENENTWICKLUNG GESCHÄFTSJAHR 2004**
- 43 **UMSATZENTWICKLUNG**
- 45 **ERGEBNISENTWICKLUNG**
- 46 **INVESTITIONEN IM GESCHÄFTSJAHR 2004**
- 47 **CASHFLOW**
- 48 **LIQUIDITÄT UND FINANZIERUNG**
- 49 **VERMÖGENSLAGE**
- 50 **EINKAUF**
- 50 **FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG**
- 50 **AUSBlick 2005**
- 51 **RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOPOLITIK**
- 53 **ERKLÄRUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG ÜBER DIE
AUFSTELLUNG DES KONZERNABSCHLUSSES**

KONZERNABSCHLUSS NACH US GAAP

(Ausführliches Inhaltsverzeichnis auf Seite 54)

- 55 **BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS**
- 56 **KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**
- 57 **KONZERN-BILANZ**
- 58 **KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG**
- 59 **KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL**
- 60 **KONZERN-ANLAGENSPIEGEL**
- 62 **VERBUNDENE UNTERNEHMEN UND
WESENTLICHE BETEILIGUNGEN**
- 64 **KONZERNANHANG**

Lagebericht des CLAAS-Konzerns

BRANCHENENTWICKLUNG GESCHÄFTSJAHR 2004

Der westeuropäische Landtechnikmarkt zeigte im Jahr 2004 ein sehr differenziertes Bild. Die Betriebseinkommen entwickelten sich sowohl in den einzelnen Ländern als auch bei den Betriebsformen sehr unterschiedlich. Vor allem die Milchpreise bewegten sich anhaltend auf einem niedrigen Niveau.

Die Entwicklung in den wichtigen Landtechnikmärkten Frankreich und Großbritannien war in schwierigerem Umfeld dennoch erfreulich. Im größten Markt Frankreich blieb die Investitionstätigkeit weitgehend stabil. Sowohl der Traktoren- als auch der übrige Landmaschinenabsatz lagen deutlich über Vorjahr.

In Großbritannien ist der Markt für Traktoren sowie sonstige Agrarmaschinen und Geräte weiter gewachsen und dem Aufwärtstrend der letzten Jahre gefolgt. Im europäischen Vergleich haben die britischen Betriebe den notwendigen Strukturwandel bereits weitgehend vollzogen und befinden sich durch die Professionalisierung in einer guten Position im Hinblick auf notwendige Investitionen. Insgesamt legten die Betriebseinkommen in Großbritannien im Jahr 2003 um rund 20 % zu, während sie in Deutschland um rund 15 % zurückgingen.

Die Einbußen bei den Einkommen haben in Deutschland auch im Jahr 2004 eine merkliche Investitionszurückhaltung bewirkt; der Marktrückgang gegenüber Vorjahr betrug bis zu 6 %. Eine leichte Verbesserung zeigte lediglich der deutsche Traktorenmarkt. Die Landtechnikmärkte Italien und Spanien erwiesen sich als weitgehend stabil.

In Zentraleuropa ging der Markt deutlich um bis zu 20 % zurück. Der für 2004 erwartete Einbruch erklärt sich im Wesentlichen mit der herrschenden Unsicherheit über die EU-Erweiterung, der sehr schlechten Ernte im Vorjahr und dem bevorstehenden Strukturwandel.

Die GUS-Staaten, insbesondere Russland und die Ukraine, haben eine überwiegend gute Ernte eingefahren, die zu einem insgesamt stabilen, teilweise sogar über den Erwartungen liegenden Markt in Osteuropa geführt hat. Neben den Mähdreschern zeigt sich der osteuropäische Markt auch zunehmend aufnahmefähig für Traktoren westlicher Technologie. Lediglich der Markt für Feldhäcksler ging zurück. Grund dafür waren die rückläufigen Preise für Fleisch und Milch.

In Nordamerika erreichten die Betriebseinkommen ein neues Rekordniveau. Im Vergleich zum Vorjahr dürften die Farmeinkommen in 2004 um etwa 3 % auf 241 Mrd. \$ gestiegen sein. Für das Jahr 2004 gingen die Prognosen bei einem ausgesprochen starken Landtechnikmarkt von einem Wachstum von rund 15 % aus.

Die Entwicklung der beiden größten Landtechnikmärkte in Südamerika war von anhaltendem Wachstum geprägt. Während in Brasilien die Dynamik im zweiten Halbjahr nachließ, setzte sich die sehr gute Entwicklung des argentinischen Landtechnikmarktes in 2004 ungebrochen weiter fort.

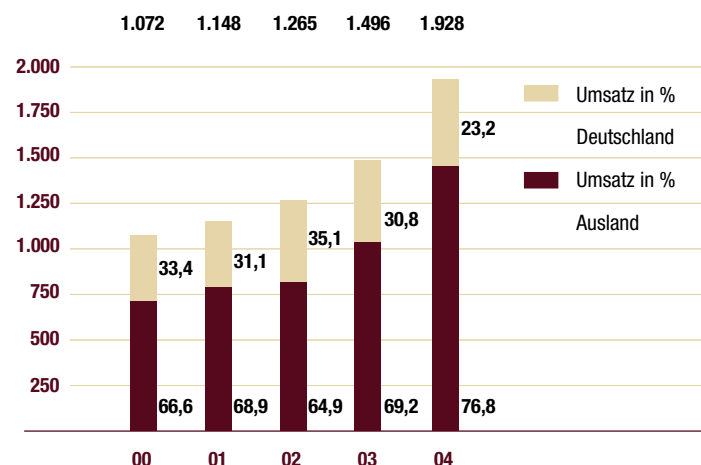
Die Lage auf dem indischen Landtechnikmarkt blieb schwierig. Der Agrarmarkt wuchs lediglich um 1 %; die Entwicklung der Betriebseinkommen war unbefriedigend und die Investitionsbereitschaft zurückhaltend.

UMSATZENTWICKLUNG

UMSATZWACHSTUM UND STÄRKERE INTERNATIONALISIERUNG VOR ALLEM DURCH TRAKTOREN

Der Umsatz der CLAAS-Gruppe ist im Jahr 2004 um 28,9 % auf 1.928,4 Mio. € gestiegen. Die Entwicklung in den einzelnen Segmenten und Regionen war uneinheitlich. In der Landtechnik erhöhte sich der Umsatz um 32,5 % auf 1.776,1 Mio. €. Quelle dieses Wachstums waren vor allem die Traktorenumsätze, die 2004 erstmals für ein volles Geschäftsjahr im Umsatz der CLAAS-Gruppe enthalten sind; auch in der Erntetechnik wurden 2004 nach den Rückgängen im Vorjahr wieder Zuwächse erzielt. Mit der vollen Einbeziehung des Traktorengeschäfts in 2004 bekommen die Aktivitäten von CLAAS eine noch größere internationale Ausrichtung. Da die Traktorenumsätze überwiegend außerhalb Deutschlands erzielt werden, umfasst nun der Auslandsanteil bei CLAAS über drei Viertel des gesamten Umsatzvolumens.

UMSATZ in Mio. €



Das Segment Fertigungstechnik war infolge eines erheblichen Markteinbruchs im deutschen Werkzeugbau leicht rückläufig. Der Außenumsatz des Segments Industrietechnik erreichte das Niveau des Vorjahres.

Auf den europäischen Märkten hat sich CLAAS gut behauptet. Trotz der beschriebenen schwierigen Rahmenbedingungen durch erntebedingte Einkommensrückgänge der Landwirte und der seit dem Frühjahr 2004 erneut rückläufigen Getreidepreise sind in allen wesentlichen Ländern Marktanteile gewonnen worden.

In Westeuropa, dem für CLAAS nach wie vor wichtigsten Landtechnikmarkt, hat sich der Landtechnikumsatz um 37,5 % auf 1.408,8 Mio. € erhöht; einen maßgeblichen Beitrag zu diesem Umsatzanstieg leistete die erstmals ganzjährige Einbeziehung des Traktorengeschäfts. In der EU (ohne die neuen Mitgliedsländer) fiel der Umsatzanstieg mit 38,0 % leicht höher aus.

In Deutschland erreichte CLAAS auf einem weiterhin rückläufigen Gesamtmarkt einen um 1,1 % höheren Landtechnikumsatz. Der seit dem Jahr 2001 stetige Einkommensrückgang und vor allem die gegenwärtig schlechte Stimmung in den Milchviehbetrieben haben eine merkliche Investitionszurückhaltung in der deutschen Landwirtschaft bewirkt. Hinzu kommen bestehende Überkapazitäten im Maschinenpark der Lohnunternehmer. Allein der Mähdreschermarkt lag um 15 % unter dem Vorjahresniveau. Demgegenüber konnte im Traktorengeschäft zugelegt werden. Der Absatz von mehr als 1.000 Traktoren kompensierte nicht nur den Umsatzrückgang der Erntetechnik, sondern führte darüber hinaus zu dem leichten Umsatzanstieg. Auf dem deutschen Markt für Traktoren verdreifachte CLAAS den Absatz gegenüber dem Vorjahr.

Auf den bereits in den Vorjahren starken Landtechnikmärkten Großbritannien und Frankreich setzte sich auch in 2004 die positive Entwicklung fort. In Großbritannien profitierte CLAAS von der weiteren Erholung des Landtechnik-Marktes und erzielte mit 21,6 % ein deutliches Umsatzwachstum. In dem auch für CLAAS größten und stabilen europäischen Markt Frankreich hat sich der Umsatz unter Ausweitung der Marktanteile in der Erntetechnik und vor allem durch die Einbeziehung von RENAULT Agriculture für 12 Monate fast verdoppelt. Das Erntemaschinengeschäft allein zeigte dort einen beachtlichen Zuwachs von über 25,0 %. In den übrigen Ländern der EU-15 entwickelte sich der Landtechnikumsatz uneinheitlich; Rückgängen in Skandinavien standen Erhöhungen in Österreich, Spanien und Griechenland gegenüber.

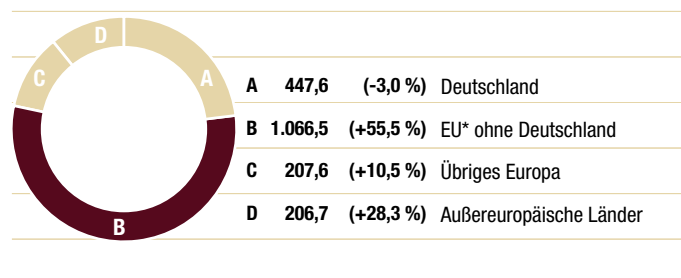
Die wichtigen Landmaschinenmärkte Zentraleuropas entwickelten sich im Berichtsjahr erwartungsgemäß rückläufig. Insgesamt dürfte in 2004 der Marktrückgang rund 20 % erreichen. Entsprechend hat auch CLAAS in nahezu allen zentraleuropäischen Ländern beim Umsatz mit Landmaschinen rund 10 % eingebüßt. Ein noch stärkerer Rückgang bei den Erntemaschinen konnte hier zum Teil durch das hinzugekommene Traktorengeschäft kompensiert werden.

In den Ländern Osteuropas wurden die Erwartungen teilweise übertroffen. Die Märkte der GUS-Staaten und hierbei besonders Russland und die Ukraine zeigten sich in einer stabilen Verfassung. CLAAS hat in den meisten dieser Länder signifikante Umsatzsteigerungen generiert. Lediglich in Weißrussland ging der Umsatz aufgrund der im Vorjahr errichteten Zollbarrieren erneut zurück. Insgesamt weitete CLAAS den Umsatz mit den osteuropäischen Ländern um 25,9 % aus.

Im außereuropäischen Ausland ist der Umsatz mit CLAAS-Landtechnik ebenfalls deutlich um über 31 % gestiegen. In den USA – für CLAAS der größte Markt außerhalb Europas – lag die Nachfrage nach Landmaschinen 2004 leicht über dem Niveau des Vorjahres. Die beiden amerikanischen Gesellschaften CLAAS of America und CLAAS Omaha steigerten ihren Umsatz in lokaler Währung um 12,9 %. Aufgrund der gegenüber dem Vorjahr erneut veränderten Euro-Dollar-Parität betrug das Wachstum des USA-Umsatzes in der CLAAS-Gruppe nur 4,1 %. In Argentinien, einem der weltgrößten Getreide- und Sojaexporteure, partizipierte CLAAS auf niedrigem Niveau überproportional am Wachstum und verdoppelte sowohl den Marktanteil als auch den Umsatz.

Die erstmalig ganzjährige Einbeziehung von RENAULT Agriculture, verbunden mit einem vergleichsweise nur schwachen Wachstum in Deutschland, sowie positive Entwicklungen in den Exportmärkten haben im Saldo zu einem Anstieg des Auslandsanteils im Landtechnikgeschäft von 74,2 % auf 80,3 % geführt. Insgesamt hat die CLAAS-Gruppe 76,8 % (Vorjahr: 69,2 %) ihres Umsatzes im Ausland realisiert.

UMSATZ NACH REGIONEN in Mio. €



*EU-15

TRAKTOREN NUN ZWEITSTÄRKSTE CLAAS-PRODUKTGRUPPE IN DER LANDTECHNIK – ERSATZTEIL- UND GEBRAUCHTMASCHINENGESCHÄFT AUSGEBAUT

Im Erntemaschinengeschäft haben sich die Produktgruppen unterschiedlich entwickelt. Trotz teilweise erheblicher Rückgänge in einzelnen Märkten erzielte CLAAS beim Hauptprodukt Mähdrescher insgesamt einen leichten Umsatzanstieg. Die Rückgänge im Inland und in Zentraleuropa konnten durch Mehrumsätze in anderen Ländern West- und Osteuropas ausgeglichen werden. Bei Feldhäckslern und Futtererntemaschinen ergab sich jeweils ein Rückgang um rund 5 %. Der Feldhäckslersumsatz litt vor allem unter der geschilderten Situation in Zentraleuropa; aber auch in Osteuropa ging der Absatz zurück. Das Geschäft mit Futtererntemaschinen wurde durch die schlechte Situation der Milchviehbetriebe in Westeuropa negativ beeinflusst. Bei den Pressen konnte CLAAS auf einem geschrumpften Gesamtmarkt seinen Marktanteil ausbauen und so das Umsatzniveau des Vorjahres nahezu konstant halten.

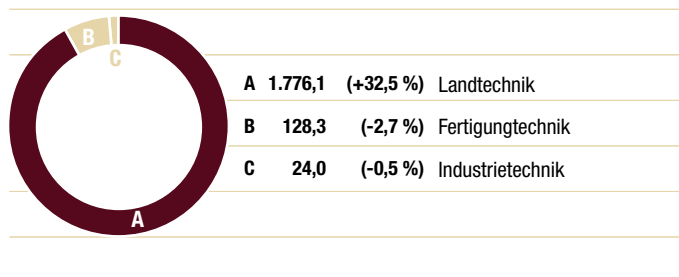
Mit der Aufnahme der Traktoren in das CLAAS-Produktprogramm wurde das Landmaschinengeschäft erweitert und damit das gesamte Produktportfolio strategisch gestärkt. Traktoren stellten im Berichtsjahr 2004 die zweitstärkste Produktgruppe nach den Mähdreschern dar. Umsätze mit Traktoren wurden im Unterschied zum Vorjahr für die gesamten 12 Monate einbezogen. In 2003 wurden die Umsätze für den Zeitraum der Konzernzugehörigkeit von Mai bis September berücksichtigt. Die Ziele im Traktorengeschäft wurden im Geschäftsjahr 2004 voll erreicht. Die Marke CLAAS stärkt den Vertrieb der Traktoren. Mit dem Absatz von über 1.000 Traktoren erreichte CLAAS in Deutschland auf Anhieb den sechsten Platz unter den Neuzulassungen. In Frankreich, wo RENAULT-Traktoren traditionell eine starke Position haben, werden künftig CLAAS-grüne Traktoren vertrieben. Dadurch werden der Marktauftritt und die Präsenz von CLAAS erheblich gestärkt.

Ein deutliches Wachstum ergab sich im Ersatzteilgeschäft, wobei auch dieser Zuwachs zu einem Großteil auf der jetzt ganzjährigen Einbeziehung von RENAULT Agriculture beruht. Der verbleibende Zuwachs bei Ersatzteilen für Erntemaschinen konnte zu einem wesentlichen Teil in Zentral- und Osteuropa realisiert werden. Dort zieht auch der zunehmende Import westlicher Gebrauchsmaschinen einen steigenden Ersatzteilbedarf nach sich. Für die CLAAS Vertriebsgesellschaften spielt das Geschäft mit Gebrauchsmaschinen eine stetig wachsende Rolle, da CLAAS über den gesamten Produktlebenszyklus der maßgebliche Partner seiner Kunden ist. Insgesamt wuchs der Gebrauchsmaschinenumsatz der CLAAS-Gruppe im abgelaufenen Jahr um über 50 %, wobei zwei Drittel der Zunahme auf der Integration von RENAULT Agriculture beruhen. Eine Expansion des Geschäfts mit gebrauchten Erntemaschinen ergab sich vor allem bei unserer englischen Vertriebsgesellschaft sowie der inländischen CLAAS Vertriebsgesellschaft, die zentral für die CLAAS-Gruppe auch das Gebrauchsmaschinengeschäft mit zentral- und osteuropäischen Ländern verantwortet.

Die CLAAS Fertigungstechnik erreichte mit 128,3 Mio. € den Vorjahresumsatz nicht ganz. CLAAS Fertigungstechnik, Beelen behauptete sich jedoch gegenüber der Konkurrenz erfolgreich in dem hart umkämpften und durch Markt- und Preiseinbrüche charakterisierten deutschen Werkzeugbau. Zwischenzeitlich befindet sich die Branche wieder in einer Stabilisierungsphase. Brötje Automation, Wiefelstede, konnte hingegen ihren Umsatz um über 5 % steigern.

Die CLAAS Industrietechnik erreichte in 2004 in ihrem Kerngeschäft mit Getrieben und Hydraulikventilen einen unveränderten Umsatz mit Dritten von 24,0 Mio. €.

UMSATZ NACH SEGMENTEN in Mio. €



ERGEBNISENTWICKLUNG

SUBSTANTIELLE ERGEBNISVERBESSERUNG

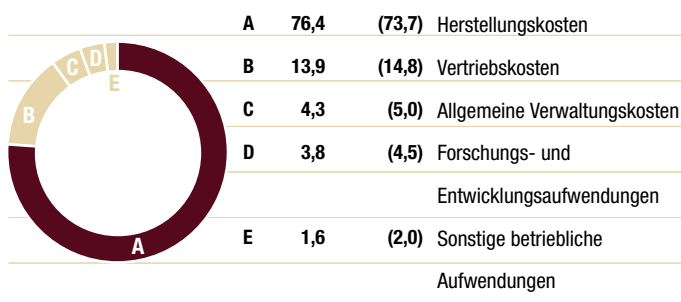
Das Bruttoergebnis vom Umsatz erhöhte sich im Geschäftsjahr 2004 um 78,5 Mio. € auf 481,8 Mio. €. Dieser Anstieg resultiert in erster Linie aus der erstmaligen Einbeziehung von RENAULT Agriculture für ein gesamtes Geschäftsjahr (Vorjahr: 5 Monate) und der sehr erfolgreichen Einführung der CLAAS-Traktoren in Europa. Die im Vergleich zum Erntegeschäft niedrigere Wertschöpfungsstruktur im Traktorengeschäft führt dabei zu einer unterproportionalen Verbesserung des Bruttoergebnisses.

Eine substantielle Verbesserung des Bruttoergebnisses ist in der Erntetechnik erzielt worden. Die wachsende Ertragskraft resultiert im Wesentlichen aus der Einführung neuer Produkte in 2004. Damit wird nicht nur eine deutliche Nutzensteigerung für den Kunden erreicht und CLAAS erfolgreich als Technologieführer und Premiumanbieter bestätigt, sondern auch eine effizientere Gestaltung der Produktionsprozesse etabliert. Kostensenkungen und die weitere Flexibilisierung von Kostenstrukturen (»CLAAS Fitness-Programm«) im Herstellungsbereich haben darüber hinaus bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr die Ergebnisentwicklung positiv beeinflusst. Der Anstieg von Stahlpreisen, Ergebnisrückgänge in den beiden Segmenten Fertigungstechnik und Industrietechnik sowie erhebliche negative Währungseinflüsse sind kompensiert worden.

Das »CLAAS Fitness-Programm« trug außerdem zu einer Steigerung des betrieblichen Ergebnisses bei. Während sich das Bruttoergebnis um 19,5 % erhöhte, stieg das betriebliche Ergebnis um 39,5 % auf 63,1 Mio. €. Diese Entwicklung ist maßgeblich von Verbesserungen der Aufwandsstrukturen und weiteren Effizienzgewinnen in den Funktionsbereichen Vertrieb und Verwaltung gestützt worden. Im Bereich Forschung und Entwicklung wird die Offensive in der Landtechnik und insbesondere bei den Traktoren fortgesetzt. Effizienzverbesserungen in Projekten bei konstanten Entwicklungsstandards beeinflussten die Kostenstruktur positiv. Der Aufwand für Forschung und Entwicklung hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr um 8,0 % auf 72,6 Mio. € erhöht.

Die Realisierung unserer ursprünglichen Ergebnisziele aus den Aktivitäten auf dem indischen Markt durch die CLAAS India dürfte sich infolge der ungünstigen Wetterbedingungen und der damit verbundenen Einkommensdefizite vergangener Jahre in der Landwirtschaft verschieben. Die Neuorganisation der indischen Aktivitäten wird bei insgesamt positiven gesamtwirtschaftlichen und agrarpolitischen Rahmendaten erst mit zeitlicher Verzögerung greifen. Die sich hieraus ergebenden Risiken wurden durch eine Wertberichtigung, die im sonstigen betrieblichen Ergebnis enthalten ist, berücksichtigt.

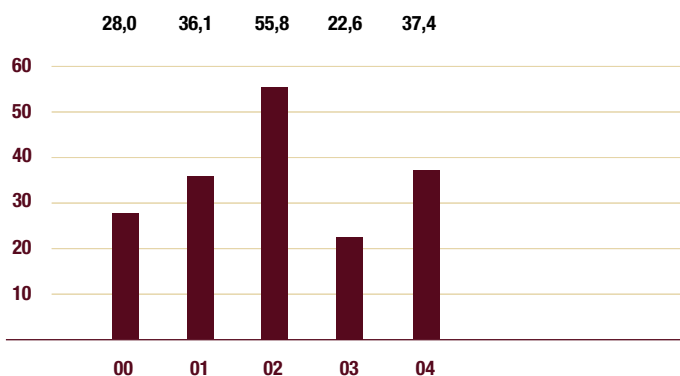
Kompensierend auf das sonstige betriebliche Ergebnis hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr die sehr erfolgreiche Einbindung von RENAULT Agriculture in die CLAAS-Gruppe ausgewirkt. Bereits in 2004 sind im Vorjahresvergleich deutlich geringere Integrationsaufwendungen angefallen.

AUFWANDSTRUKTUR in % der operativen Gesamtaufwendungen

Das Beteiligungsergebnis enthält alle Ergebnisbeiträge von nicht vollkonsolidierten Beteiligungen. Dabei handelt es sich vor allem um Erträge aus den Absatzfinanzierungsgesellschaften CLAAS Financial Services und CLAAS Valtra Finance sowie der CLAAS GUSS. In dieser Position zeigt sich darüber hinaus die Anpassung des Bilanzansatzes der Beteiligung an der International Tractors, Indien. Die Wertkorrektur wird im Wesentlichen mit Währungseinflüssen seit dem Erwerb der Beteiligung begründet.

Das Finanzergebnis verbesserte sich im Berichtsjahr um rund 1 Mio. € auf -24,3 Mio. €. In dem gegenüber dem Vorjahr um 5,6 Mio. € niedrigeren Zins- und Wertpapierergebnis spiegelt sich der Rückgang der Zinserträge um 3,4 Mio. € wider. Hintergrund hierfür sind rückläufige Anlagezinsen wie auch – akquisitionsbedingt – ein geringeres durchschnittliches Anlagevolumen in 2004. Die Basisfinanzierung der Gruppe wird durch die Festzinsanleihe über 100 Mio. € von 1999 und durch die Ende 2002 in den USA platzierte Anleihe (US Private Placement) in Höhe von 200 Mio. \$ dargestellt. Da das US Private Placement in 2004 sich erstmals ganzjährig im Ergebnis auswirkte, lagen zusätzlich die Zinsaufwendungen um rund 2 Mio. € über dem Vorjahr.

Gegenläufig zum Zins- und Wertpapierergebnis konnte das übrige Finanzergebnis deutlich um 6,5 Mio. € verbessert werden. Der Anstieg resultiert hauptsächlich aus der frühzeitigen Absicherung der offenen Fremdwährungspositionen des Geschäftsjahres.

ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT in Mio. €

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entspricht dem Ergebnis vor Ertragsteuern. Es ist aufgrund der beschriebenen Einflüsse von 22,6 Mio. € auf 37,4 Mio. € gestiegen; dies entspricht einer Verbesserung von 65,5 %.

Der Jahresüberschuss des Konzerns ist von 17,9 Mio. € auf 21,5 Mio. € angestiegen. Nach stark unterproportionaler Ertragsteuerbelastung im Vorjahr beträgt die Steuerquote im abgelaufenen Geschäftsjahr 38,3 %.

INVESTITIONEN IM GESCHÄFTSJAHR 2004

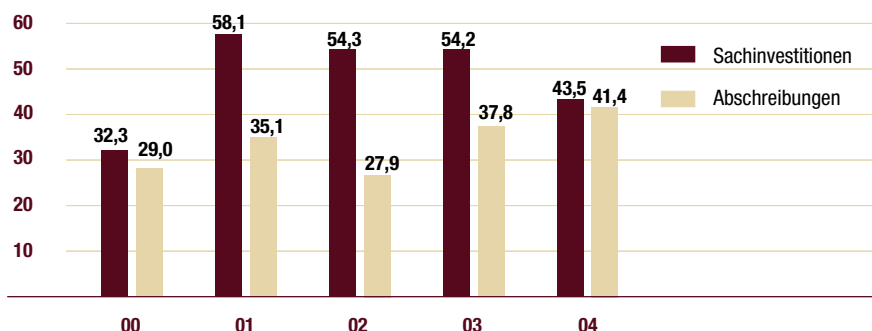
Die Gesamtinvestitionen lagen im Geschäftsjahr 2004 mit 60 Mio. € unter dem Rekordniveau des Vorjahres. Das Volumen des Jahres 2003 war maßgeblich durch die Akquisitionen von RENAULT Agriculture sowie Brötje Automation begründet. Die im Vergleich zum Vorjahr rückläufigen Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne Geschäfts- oder Firmenwert erreichten mit 43,5 Mio. € das Normalniveau der vergangenen Jahre. Die Investitionen überstiegen wie auch in den vergangenen Jahren die Abschreibungen.

Die größte Einzelinvestition betraf mit 11,7 Mio. € die Akquisition der verbliebenen 49 % der Anteile an Brötje Automation. Mit dem vollständigen Erwerb von Brötje Automation als etabliertem Marktführer für Verbindungs- und Montagetechnik in der Luftfahrtindustrie ist ein wesentlicher strategischer Schritt zur Diversifikation der CLAAS Fertigungstechnik abgeschlossen.

Der Fokus bei Investitionen in Sachanlagen richtete sich auf Maßnahmen zur Modernisierung und strukturellen Optimierung von Produktionsstätten und -abläufen. Ziel ist eine kontinuierliche Steigerung der Flexibilität, Produktionseffizienz und Qualität. Ein Schwerpunkt war die Investition in ein 3000-t-Pressenkonzept am Standort Beelen, das völlig neue Perspektiven im Bereich hochfester Stähle für Kunden der Automobilbranche eröffnet und einen weiteren Meilenstein für die Erschließung künftiger Erfolgspotenziale setzt. Durch den Erwerb des Produktprogramms der Firma Hydroment ist die Hytronic-Kompetenz der CLAAS Industrietechnik weiter ausgebaut worden. Ergänzend hierzu ist am Standort Harsewinkel das Projekt SYNPRO 10 abgeschlossen worden. Darüber hinaus sind wesentliche Mittel in neue Produkte und bestehende Modelle sowie in den Ausbau der Marktpräsenz in den europäischen Kernmärkten geflossen. Die Sachinvestitionen konzentrierten sich auf die Produktionsstandorte in Harsewinkel und Le Mans.

Regional lag der Investitionsschwerpunkt mit über 90 % des gesamten Investitionsvolumens in Westeuropa; gleichwohl weist die Investitionstätigkeit in Osteuropa eine deutlich ansteigende Tendenz auf. Die Zunahme der Investitionen in dieser Region wird vor allem durch die Gründung des Produktionsstandortes im russischen Krasnodar initiiert. Das Engagement versetzt CLAAS in die Lage, die traditionell starke Stellung auf den expandierenden Märkten Osteuropas konsequent auszubauen und künftig in noch stärkerem Maße an den positiven Entwicklungen dieser Märkte zu partizipieren.

SACHINVESTITIONEN UND ABSCHREIBUNGEN in Mio. €



CASHFLOW

CASHFLOW DEUTLICH VERBESSERT

Der Cashflow nach DVFA/SG betrug im Geschäftsjahr 73,8 Mio. € und lag damit um 22,6 Mio. € oder 44,1 % über dem Wert des Vorjahres. Wesentlicher Grund dieser Verbesserung ist der höhere Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der aufgrund höherer Abschreibungen im Geschäftsjahr nicht vollständig im Ergebnis sichtbar wird.

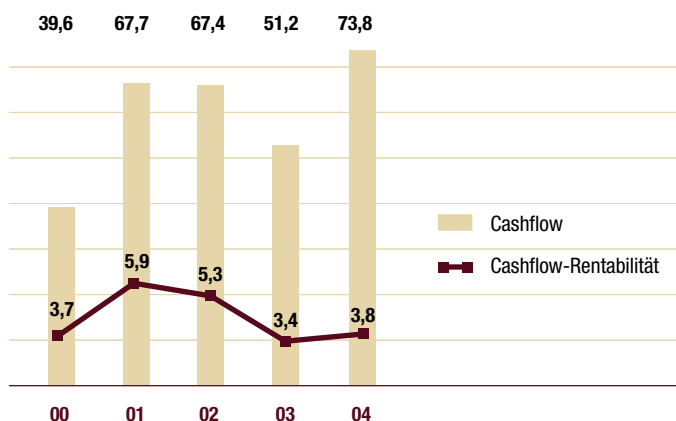
Die vorjährige Konzern-Kapitalflussrechnung war beim Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit stark durch Einflüsse aus den Erstkonsolidierungen von RENAULT Agriculture und Brötje Automation geprägt. Im Geschäftsjahr wurden hier die Auswirkungen eines aktiven Working Capital-Managements sichtbar, die in der Bilanz vor allem mit einem Abbau der Vorräte um 56,7 Mio. € einhergehen.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit wurde maßgeblich von einer Mittelanlage in Wertpapieren in Höhe von netto 45,0 Mio. € bestimmt, wogegen die Auszahlungen für Sachinvestitionen und vor allem für Akquisitionen unter den Vorjahreswerten blieben.

Auch im Bereich der Finanzierungstätigkeit ergab sich im Berichtsjahr mit 59,0 Mio. € ein deutlicher Mittelabfluss, der vor allem auf der Rückzahlung des Genussrechtskapitals beruht.

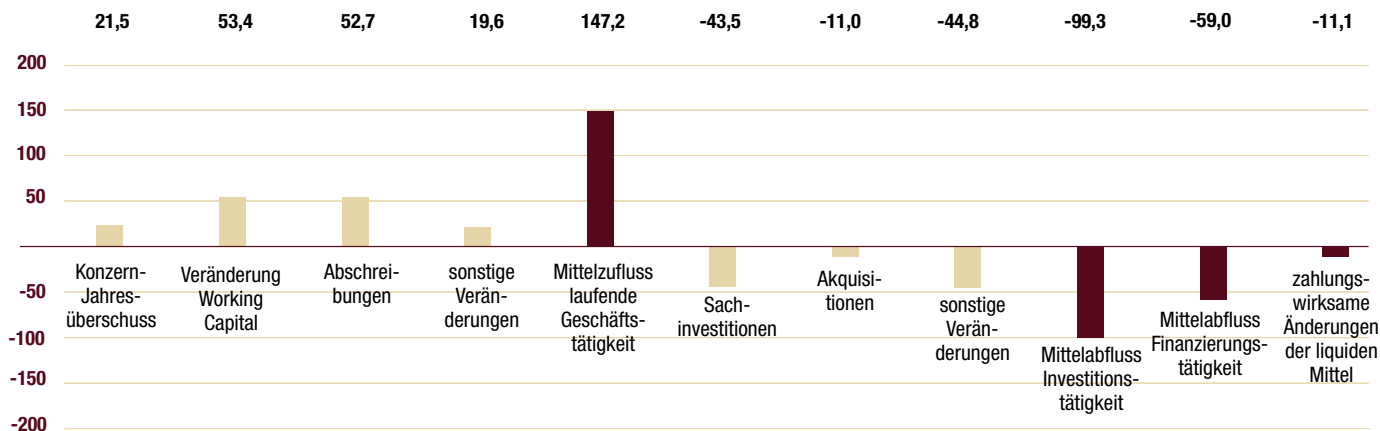
Sowohl die Auszahlungen im Rahmen der Investitionstätigkeit als auch die aus Finanzierungstätigkeit konnten nahezu vollständig aus dem Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit finanziert werden, sodass sich nach Rückzahlung des Genussrechtskapitals ein Abbau der liquiden Mittel um lediglich 11,1 Mio. € ergab.

CASHFLOW NACH DVFA/SG in Mio. €



KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

	2004 Mio. €	2004 %	2003 Mio. €	2003 %
Cashflow nach DVFA/SG	73,8	33	51,2	22
Mittelzufluss/-abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	147,2	66	-3,8	-2
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-99,3	-45	-84,8	-36
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-59,0	-26	155,0	66
Zahlungswirksame Änderungen der liquiden Mittel	-11,1	-5	66,4	28
Wechselkursbedingte Änderung der liquiden Mittel	–	–	-1,4	–
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	233,2	105	168,2	72
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	222,1	100	233,2	100

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG in Mio. €**LIQUIDITÄT UND FINANZIERUNG****LIQUIDITÄT UND FINANZIERUNG SCHWANKEN IM JAHRESVERLAUF**

Die im Geschäftsjahr eingeleiteten Maßnahmen zur Reduzierung des Working Capital spiegeln sich im deutlich erhöhten Liquiditätssaldo (liquide Mittel zuzüglich Wertpapiere des Umlaufvermögens) von 380,4 Mio. € (+35,6 Mio. €) wider. Dabei ist zu berücksichtigen, dass zum Ende des Geschäftsjahres die ausstehenden vinkulierten Genussrechte vom September 1997 in Höhe von 40,9 Mio € zurückgeführt worden sind.

Aufgrund des für die Landmaschinenbranche typischen zyklischen Geschäftsverlaufes ergibt sich jeweils zum Geschäftsjahresende wegen der dann relativ geringen Kapitalbindung im Working Capital ein hoher Liquiditätsbestand. Demgegenüber entsteht unterjährig ein substantieller Finanzmittelbedarf aus der Finanzierung des Working Capital.

Zur Reduzierung der Liquiditätsschwankungen besteht seit 2000 ein europäisches Asset-Backed Securities (ABS) Programm, mit dem Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Zweckgesellschaft veräußert werden, die sich am Kapitalmarkt refinanziert.

Die Liquidität 1. Grades hat sich nach dem Akquisitionsjahr 2003 wieder erheblich verbessert. Der entsprechende Wert stieg auf 71,5 % (Vorjahr: 67,4 %). Die Liquidität 2. Grades (monetäres Umlaufvermögen in Relation zum kurzfristigen Fremdkapital) verbesserte sich parallel dazu von 123,3 % auf 125,3 % zum 30. September 2004.

Zum Bilanzstichtag 30. September 2004 standen dem CLAAS-Konzern noch einmal deutlich höhere Finanzierungszusagen als im Vorjahr zur Verfügung. Die Summe der Zusagen stieg von 723,2 Mio. € auf 772,9 Mio. €. Darin enthalten sind, wie aus der Aufschlüsselung im Anhang ersichtlich wird, neben einer börsennotierten Euroanleihe von 100 Mio. €, die CLAAS Anfang 1999 mit einer Laufzeit von 7 Jahren am internationalen Kapitalmarkt begeben hat, auch eine Anleihe von 200 Mio. \$ in Form eines Private Placements bei amerikanischen institutionellen Anlegern. Für diese Schuldverschreibungen ist im Dezember 2002 für eine Laufzeit von bis zu 12 Jahren mit einem Kupon von 5,76 % erneut ein sehr günstiges Zinsniveau festgeschrieben worden.

STRUKTURBILANZ

	2004 Mio. €	2004 %	2003 Mio. €	2003 %
Anlagevermögen	374,3	26,9	373,9	26,5
Umlaufvermögen	1.018,0	73,1	1.038,9	73,5
Aktiva	1.392,3	100	1.412,8	100
Eigenkapital	311,6	22,4	292,5	20,7
Eigenkapitalähnliche Mittel	64,2	4,6	106,3	7,5
Langfristiges Fremdkapital	484,2	34,8	502,5	35,6
Kurzfristiges Fremdkapital*	532,3	38,2	511,5	36,2
Passiva	1.392,3	100	1.412,8	100

* inklusive Derivative Finanzinstrumente

Als Anschlussfinanzierung für die in Höhe von 40,9 Mio. € zurückgezählten Genussrechte wurde nach Geschäftsjahresende im Oktober 2004 ein nachrangiges Wertpapier mit unbegrenzter Laufzeit (subordinated perpetual security), das die Voraussetzungen für einen bilanziellen Eigenkapitalausweis nach US GAAP und IAS/IFRS erfüllt, in Höhe von 80 Mio. € begeben. Es hat eine Nominalvergütung von 7,62 % und setzt neue Maßstäbe im Bereich Hybridkapital.

VERMÖGENSLAGE

AKTIVES BESTANDSMANAGEMENT, HOHE LIQUIDITÄT

Die Veränderungen in der Bilanzstruktur werden durch die Ausweitung des Traktorengeschäfts, ein erfolgreiches Working Capital-Management, die erstmalig ganzjährige Einbeziehung von RENAULT Agriculture sowie den Erwerb der restlichen Anteile an Brötje Automation bestimmt. Die Bilanzsumme hat sich im Berichtsjahr um 20,5 Mio. € verringert und wird mit 1.392,3 Mio. € ausgewiesen.

Das Anlagevermögen stieg um 0,4 Mio. € von 373,9 Mio. € auf 374,3 Mio. €. Den Zugängen von insgesamt 60,3 Mio. € (Vorjahr: 59,8 Mio. €) stehen Abgänge zu Restbuchwerten von 4,7 Mio. € (Vorjahr: 10,2 Mio. €) und Abschreibungen von 52,7 Mio. € (Vorjahr: 37,8 Mio. €) gegenüber. Die unter den immateriellen Vermögenswerten gezeigten Zugänge beinhalten mit 10,0 Mio. € den Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der Gesellschaft Brötje Automation. Die Sachanlagen verringerten sich insgesamt um 2,5 Mio. € auf 249,8 Mio. €. Nach dem Abschluss der Modernisierung des Werks in Harzewinkel in 2003 gingen im Berichtsjahr 40,2 Mio. € Sachanlagen zu. Diesen standen Abgänge zu Restbuchwerten in Höhe von 2,5 Mio. € sowie Abschreibungen in Höhe von 38,2 Mio. € gegenüber. Der Anstieg der Abschreibungen um 3 Mio. € ist u.a. auf höhere planmäßige Abschreibungen nach der erstmalig ganzjährigen Einbeziehung von RENAULT Agriculture sowie der Modernisierung der Produktionsanlage im Werk Harzewinkel zurückzuführen. Die Finanzanlagen verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 1 Mio. € auf 64,8 Mio. €.

Die Vorräte sanken im Vergleich zum Vorjahr (337,6 Mio. €) um 56,7 Mio. € bzw. um 16,8 % auf 280,9 Mio. €. Der Abbau beruht auf der – nach Abschluss des Werkumbaus in Harzewinkel erreichten – höheren Flexibilität in der Produktion bei verbesserter Marktversorgung sowie auf einem verbesserten und effizienteren Vorrats-Management.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind von 179,9 Mio. € auf 197,2 Mio. € gestiegen. In Abhängigkeit von den regionalen Marktsituationen entwickelten sich die Forderungen in den einzelnen Vertriebsgesellschaften unterschiedlich. Unter Berücksichtigung der zeitanteiligen Einbeziehung der Traktorumsätze im Vorjahr liegt das Verhältnis der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu den Umsatzerlösen mit 10,2 % unter dem Niveau des Vorjahres (12,0 %).

Die Liquidität (einschließlich Wertpapiere des Umlaufvermögens) stieg von 344,8 Mio. € auf 380,4 Mio. €. Der Anstieg ist u.a. auf den Abbau der Vorräte zurückzuführen. Der Anteil der Liquidität an der Bilanzsumme beträgt rund 27,3 %.

WIEDER SEHR SOLIDE DECKUNGSVERHÄLTNISSE

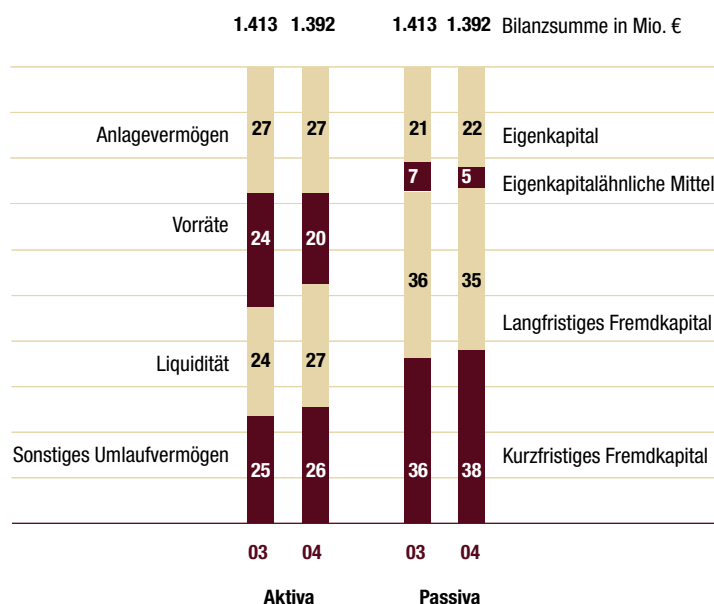
Das Eigenkapital hat sich von 292,5 Mio. € auf 311,6 Mio. € erhöht. Der Anstieg resultiert aus dem Ergebnis des Geschäftsjahres. Die Eigenkapitalquote von 22,4 % liegt über dem Niveau des Vorjahres.

Die eigenkapitalähnlichen Mittel verringerten sich insbesondere aufgrund der erfolgten Rückzahlung der Genussrechte gegenüber dem Vorjahr um 42,1 Mio. €. Bereits im Oktober 2004 wurde in Höhe von 80 Mio. € als Anschlussfinanzierung ein nachrangiges Wertpapier mit unbegrenzter Laufzeit begeben. Dieses Papier erfüllt sowohl nach US GAAP als auch IAS/IFRS die Voraussetzungen zur Bilanzierung als Eigenkapital.

Unter Berücksichtigung der eigenkapitalähnlichen Mittel, die auch den Kapitalanteil der Minderheitsgesellschafter an RENAULT Agriculture enthalten, erreichte die erweiterte Eigenkapitalquote solide 27,0 %. Neben den Anteilen anderer Gesellschafter ist als eigenkapitalähnliche Mittel zusätzlich die stille Beteiligung der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft (CMG) mit 18,3 Mio. € (Vorjahr: 17,2 Mio. €) ausgewiesen. Diese Positionen werden nach US GAAP nicht als Eigenkapital im engeren Sinne eingestuft.

Das langfristige Fremdkapital beträgt 484,2 Mio. € (Vorjahr: 502,5 Mio. €). Es setzt sich aus den Pensionsrückstellungen, den sonstigen langfristigen Rückstellungen sowie den Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr zusammen. Der Rückgang resultiert überwiegend aus der Reduzierung von Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit über fünf Jahre.

BILANZSTRUKTUR in %



Das langfristige Kapital, bestehend aus Eigenkapital, eigenkapitalähnlichen Mitteln und langfristigem Fremdkapital, deckt das Anlagevermögen zu 229,8 % (Vorjahr: 241,1 %). Auch die erweiterte Anlagendeckung (langfristi-

ges Kapital im Verhältnis zur Summe aus Anlagevermögen und 50 % der Vorräte) erreicht mit 167,1 % (Vorjahr: 166,1 %) einen nach wie vor sehr guten Wert.

EINKAUF

Der Einkauf wurde während des Geschäftsjahres 2004 mit deutlichen, marktbedingten Preissteigerungen konfrontiert. Insbesondere Stahl und öl-abhängige Rohstoffe unterlagen – nicht zuletzt aufgrund der hohen Nachfrage aus asiatischen Ländern – einem erheblichen Preisanstieg. CLAAS konnte diese Preissteigerungen aber weitgehend kompensieren sowie Lieferengpässe vermeiden. Die Nutzung gruppenweiter Einkaufssynergien führte darüber hinaus zu erheblichen Bündelungseffekten, in deren Folge weitere Kostenoptimierungen und Effizienzsteigerungen erreicht wurden. Einen erheblichen Beitrag zur Hebung der Synergiepotenziale im Segment Landtechnik leistete die Traktorensparte.

Auch der Einkauf verfolgte im Geschäftsjahr 2004 ein gruppenweites Fitness-Projekt, dessen Kostensenkungsprogramm wesentlich zur Verbesserung des betrieblichen Ergebnisses beitrug. Um diese Erfolge nachhaltig zu sichern, ist eine konzernweite Stärkung der Einkaufsfunktion vorgesehen. Dies beinhaltet auch eine stärkere Fokussierung auf außereuropäische Beschaffungsmärkte. In Verbindung damit erfolgt die Neuorganisation des Einkaufs sowie die weitere Entwicklung von Systemlieferanten.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG: ANLAUF FÜR PRODUKTINNOVATIONEN

Mit der umfangreichen Erweiterung der Produktpalette um Traktoren sind die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in der CLAAS-Gruppe auf 72,6 Mio. € gestiegen und in eine neue Dimension gewachsen. Die aufgewendeten Mittel entsprechen rund 3,8 % des Gruppenumsatzes. Im ersten vollständigen Geschäftsjahr hat CLAAS bei RENAULT Agriculture den Entwicklungsaufwand gegenüber 2002 um 23 % erhöht.

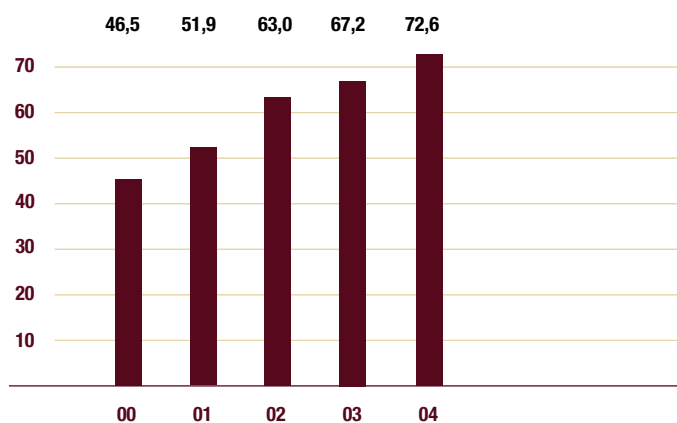
Die weitere Integration von RENAULT Agriculture in das CLAAS-Entwicklungsnetzwerk stellt eine wichtige Aufgabe in den Jahren 2004 und 2005 dar. Dabei geht es vornehmlich um die Realisierung von Synergiepotenzialen zur optimalen Nutzung vorhandener Kapazitäten und des vorhandenen Know-hows in der um einen bedeutenden Partner erweiterten CLAAS-Gruppe. Gleichzeitig wird an stetigen Verbesserungen im Projekt- und Prozessmanagement gearbeitet, um die Leistungsfähigkeit des F&E-Bereiches für die Zukunft noch zu erhöhen und Grundlagen für zukünftige Innovationen zu schaffen.

In 2004 haben die Arbeiten in Forschung und Entwicklung zu folgenden Innovationen geführt:

- LEXION 590 – leistungsstärkster Mähdrescher auf dem nordamerikanischen Markt (erster Mähdrescher der Klasse 9)

- LEXION 570-Mähdrescher-Baureihe – leistungsgesteigerte Jet-Stream-Reinigung und GRAIN-Meter zur Analyse der Überkehrzusammensetzung
- Neue DOMINATOR-Mähdrescher-Baureihe – mehr Motorleistung und Korntankvolumen, hydrostatischer Fahrtrieb
- SIRIUS – 40 ft. Soja-Schneidwerk für Nordamerika
- 16-reihiger Maispflücker für Nordamerika
- ROLLANT 254 – neue »heavy duty«-Festkammerpresse mit reduziertem Leistungsbedarf, Schneideinrichtung mit verbesserter Schnittqualität und CLAAS Communicator
- DISCO 8550 AS – Großflächenmäherwerk für Schlepperanbau mit Schwadzusammenlegung
- LINER 1250 Profil – neue Doppelschwader mit Seitenablage für mittelgroße Betriebe
- NECTIS – Spezialtraktoren für den Wein- und Obstanbau von 56 bis 101 PS mit elektrohydraulischer Wendeschaltung
- ERGOS – Anpassung der Kommunaltraktoren-Baureihe auf die Abgasemissionsstufe Tier II und Einführung eines zusätzlichen Modells mit 110 PS

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGS-AUFWENDUNGEN in Mio. €



AUSBLICK 2005

Auf globaler Ebene erwarten wir für 2005 eine stabile bis leicht positive Entwicklung der Landtechnik.

Die Aussichten für den westeuropäischen Landtechnikmarkt beurteilen wir insgesamt zuversichtlich. In den schwächeren Märkten des Jahres 2004, insbesondere Deutschland und Skandinavien, gehen wir von wieder steigen-

den Einkommen aus, die mehr Liquidität für Investitionen schaffen werden. Wir halten ein leichtes Marktwachstum für möglich.

In Großbritannien erwarten wir nach dem in der Landtechnik sehr guten Jahr 2004 einen leicht rückläufigen Markt. Ein wesentlicher Grund ist die diesjährig weitgehend verregnete Getreideernte mit entsprechenden Qualitäts- und Preiseinbußen. Die leicht abgeschwächte Einkommensentwicklung in Frankreich lässt einen weitgehend stabilen, auf dem Niveau des Vorjahres verharrenden Markt erwarten. Die Entwicklung in Italien und Spanien schätzen wir ebenfalls als stabil ein.

Die Marktentwicklung in Zentraleuropa wird durch eine überwiegend gute Ernte 2004 und einen unverändert hohen Landtechnikbedarf gekennzeichnet. Der notwendige Strukturwandel wird sich mit hohem Tempo fortsetzen, so dass weiterhin mit verstärkten Investitionen in einen modernen Maschinenpark zu rechnen ist. Von entscheidender Bedeutung für die positive Einschätzung der künftigen Entwicklung ist, dass nach der EU-Erweiterung im Mai 2004 keine Verwerfungen am Agrarmarkt eingetreten sind. Die deutliche Stabilisierung fußt auf steigenden Einkommen infolge der anlaufenden EU-Zuweisungen und auf ersten Exporterfolgen für die Produkte der zentral- und osteuropäischen Landwirtschaft. Der Ausblick für Zentraleuropa 2005 ist insgesamt positiv, und die Erwartungen liegen deutlich über denen des Vorjahres.

In Osteuropa besteht ein unverändert hoher Maschinenbedarf. Russland und die Ukraine bergen weiterhin hohes Potenzial für westliche Hersteller, auch wenn der lokale Wettbewerb stärker wird. Politisch stabilisierende Elemente und steigende Exporterlöse dürften vor allem die Entwicklung in Russland positiv beeinflussen.

Nordamerika wird auch 2005 der weltweit stabilste und stärkste Landtechnikmarkt bleiben. Das Wachstum wird jedoch unter Vorjahr liegen; bis zu 5 % Wachstum scheinen möglich. Als unverändert stabil schätzen wir die Märkte für Traktoren und Mähdrescher ein. Rekordernnten im Jahr 2004, steigende Exporterlöse, sehr hohe Agrarhilfen und Preisgarantiezahlungen aufgrund der gesunkenen Commodity-Preise treiben das Investitionspotenzial. Insgesamt bleibt die Einkommenssituation der Farmer 2005 gut. In den aktuellen Schätzungen wird ein weiterer Einkommenszuwachs von bis zu 9 % prognostiziert.

In Südamerika wird sich der lokale Markt in Brasilien etwas abschwächen. Die voraussichtliche Rücknahme der staatlichen Finanzierungsprogramme dürfte direkt auf den Landtechnikmarkt durchschlagen und zu entsprechenden Absatzeinbußen führen. Auch in Argentinien werden sich die hohen Ersatzbeschaffungen und die guten Agrarexporte des Jahres 2004 in gleicher Höhe nicht wiederholen. Wir erwarten, dass sich der Landtechnikmarkt auf einem niedrigeren Niveau wieder normalisiert.

Nach dem weitgehend guten Monsun in Indien gehen wir von einem moderaten Wachstum des Landtechnikmarktes auf diesem Subkontinent aus. Die Erzeugerpreise dürften zum Jahreswechsel um bis zu 5 % ansteigen. Wir erwarten ein weiteres Anziehen des Traktorenmarktes und auch eine bessere Entwicklung in der Erntetechnik.

Wir erwarten, dass sich die Märkte für Erntetechnik und Traktoren in 2005 insgesamt positiv entwickeln werden. CLAAS wird seine Wachstumsstrategie fortsetzen. Nicht zuletzt aufgrund der Integration des Traktorengeschäfts in das CLAAS-Vertriebsnetz werden sich neue Wachstumsimpulse ergeben. Außerhalb der traditionellen Märkte werden die Aktivitäten in Zentral- und Osteuropa, insbesondere in Russland, sowie in Indien und Argentinien zielstrebig ausgeweitet. Wir erwarten, dass der Umsatz für 2005 insgesamt leicht ansteigen wird.

Die in 2004 aufgesetzten Programme zur Effizienzsteigerung werden fortgeführt und die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten – besonders auf dem Gebiet der Traktoren – weiterhin ausgeweitet.

Für das Jahr 2005 wird weiterhin ein hohes Stahlpreisniveau erwartet. Durch geeignete Maßnahmen im Einkauf wird einem Anstieg der Herstellungskosten entgegen gewirkt, um mögliche Ergebniseinflüsse zu minimieren.

Die positive Ergebnisentwicklung des Geschäftsjahres 2004 werden wir auch in 2005 fortsetzen: Mit einer Wachstumsrate im deutlich zweistelligen Bereich machen wir einen weiteren Schritt auf unserem Weg der nachhaltigen Ergebnisverbesserung.

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOPOLITIK

Als global agierende Unternehmensgruppe ist CLAAS im Rahmen seiner weltweiten Geschäftstätigkeit Risiken unterschiedlichster Art ausgesetzt. Da unternehmerisches Handeln von der Übernahme angemessener Risiken nicht zu trennen ist, steht der verantwortungsvolle Umgang mit diesen Risiken stets im Vordergrund des Risikomanagements. Die Aufdeckung und Optimierung von Risikopositionen sowie die Wahrnehmung von Chancen werden in der CLAAS-Gruppe auf ein systematisches Risikomanagementsystem gestützt, welches ein integraler Bestandteil der Unternehmensführung ist. Die kontinuierliche Beobachtung und Steuerung bestandsgefährdender Risiken ist durch das Risikomanagementsystem sowie ein implementiertes Risiko-Controlling auf eine breite Informationsbasis gestellt.

Ein wesentliches Element zur laufenden Überwachung der wirtschaftlichen Risiken stellt das Berichtswesen dar, mit dem neben den externen Daten monatlich detaillierte interne Berichte und Auswertungen erstellt werden. Laufend werden dabei Abweichungen von Budgets, die Erfüllbarkeit von Planungen sowie das Auftreten neuer monetärer und nicht-monetärer Risiken untersucht und nachgehalten. Durch die operativen und administrativen Verantwortungsbereiche unterstützt und ebenfalls verantwortet, arbeitet das Risikomanagementsystem im Rahmen der existierenden organisatorischen Strukturen. Neben diesen regelmäßigen Informationen gewährleistet die Verpflichtung zu Ad-hoc-Risikoberichterstattungen jederzeit das umgehende Handeln der Geschäftsführung.

RISIKEN AUS DEN WIRTSCHAFTLICHEN RAHMENBEDINGUNGEN

Weltwirtschaftlich bleiben die Risiken für nachhaltiges Wachstum bedeutsam. Saisonalen bzw. konjunkturellen Schwankungen wird auch künftig mittels eines stark diversifizierten Produktspektrums für Kunden verschiedener Branchen und Länder begegnet. Durch intensive Beobachtung und Bewertung der politischen, rechtlichen und finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen anhand von umfeldrelevanten Informationen wird sichtbaren Risiken entgegengewirkt. Unterstützend sind Indikatoren und Kennziffern installiert, die die prognostizierten Entwicklungen in bestimmten Absatzmärkten berücksichtigen und gewichten.

BRANCHENRISIKEN

Die zunehmende Wettbewerbsintensität und weitere Konzentrations-tendenzen bergen schwer kalkulierbare Risiken, denen mit ständigen Innovationen sowie vielfältigen Finanzierungsmöglichkeiten begegnet wird. Weitere Risikofaktoren stellen die wetterbedingt stark unterschiedlichen Ernteerträge sowie ungünstige agrarpolitische Entscheidungen und andere Länderrisiken dar. Eine strukturierte Beobachtung marktrelevanter Indikatoren und die umfassende Erhebung von Informationen an zentralen Stellen sorgen für die zielgerichtete Steuerung dieser Risiken.

RECHTLICHE RISIKEN

Um möglichen Risiken zu begegnen, die aus den unterschiedlichsten steuerlichen, wettbewerbs-, patent-, und umweltrechtlichen Regelungen und Gesetzen entstehen können, stützen wir unsere Entscheidungen auf intensive rechtliche Beratung.

OPERATIVE RISIKEN

Über weltweit ansässige Tochtergesellschaften werden Risiken gestreut. Die internationale Ausrichtung kann zu Störungen im Produktionsfluss führen, große Entfernungen sowie ein breit gefächertes Produktportfolio können logistische Engpässe zur Folge haben. Ein zentrales Frachtenmanagement, das Logistikkonzepte für alle CLAAS-Standorte entwickelt und verwirklicht, trägt wirksam dazu bei, dass die Wertschöpfungskette störungsfrei bleibt.

FINANZMARKTRISIKEN

Finanz- und Währungsrisiken wird, auf der Grundlage von detaillierten Richtlinien und Vorgaben, durch die Absicherung der Währungs- und Zinspositionen mit derivativen Finanzinstrumenten sowie die regelmäßige, intensive Beobachtung eines Bündels von Frühwarnindikatoren begegnet. Die Abstimmung erfolgt zentral von der CLAAS KGaA mbH aus und ist nach den Prinzipien ordnungsmäßiger Funktionstrennung organisiert.

F&E RISIKEN

Innovative Produkte sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Somit kommt der Forschungs- und Entwicklungsarbeit eine entscheidende Bedeutung zu. Gleichzeitig gilt es, bei sich verkürzenden Innovationszyklen weiterhin die hohen Qualitätsanforderungen unserer Kunden zu erfüllen.

BESCHAFFUNGSMARKTRISIKEN

CLAAS ist als produzierendes Unternehmen dem Risiko geopolitischer Entwicklungen, die zu steigenden Rohstoff- und Energiepreisen führen können, ausgesetzt. Um Risiken aus den Beschaffungsmärkten für die Geschäftstätigkeit und Ergebnisentwicklung frühzeitig zu erkennen und auf Veränderungen rechtzeitig reagieren zu können, werden die betroffenen Märkte von den zuständigen Zentralbereichen und den operativen Bereichen ständig beobachtet.

Möglichen Lieferantenrisiken begegnet CLAAS neben einer engen Zusammenarbeit mit entsprechenden Vertragsgestaltungen und Sicherungsmaßnahmen, um die Lieferanten möglichst langfristig an das Unternehmen zu binden.

QUALITÄTSRISIKEN

Zur Reduzierung von Qualitätsrisiken hat CLAAS ein zentrales Qualitätsmanagement installiert. Dessen Aufgabe ist es, die Qualitätsstrategie festzulegen und Standards mit den operativen Bereichen abzustimmen. Darüber hinaus werden Fertigungs- und Geschäftsprozesse ständig geprüft, weiterentwickelt und optimiert. Ausgehend von komplexen Produktionsprozessen werden etwaige Produktrisiken zeitnah erfasst und zügig analysiert, um den Eintritt von Gewährleistungs- und Produktrisiken zu verringern.

PRODUKTIONSRISIKEN

Zur Verringerung der Ausfallrisiken von Produktionsanlagen (z. B. Brand, technische Defekte) und damit verbundener Betriebsunterbrechungen werden sämtliche Anlagen regelmäßig gewartet, dauerhaft beobachtet und eventuelle Risikoquellen durch Modifikation der Anlagen beseitigt. Darüber hinaus werden die erforderlichen Produktionskapazitäten jährlich im Rahmen der Bauprogrammplanung mit den Absatzerwartungen für die einzelnen Baureihen abgestimmt. Flexible Arbeitszeitmodelle gewährleisten, dass die benötigten personellen Ressourcen verfügbar sind.

ABSATZRISIKEN

Um Nachfrageschwankungen und verändertes Kundenverhalten frühzeitig zu erkennen, erfolgt eine kontinuierliche und detaillierte Beobachtung der Märkte und einzelner Frühwarnindikatoren. Damit werden im Weiteren Aktualisierungen und Anpassungen von Produktstrategien unter Berücksichtigung veränderter Kundenanforderungen und Wettbewerberreaktionen gewährleistet.

KREDITRISIKEN

Kreditrisiken, die sich aus Zahlungsausfällen, -verzögerungen oder übrigen Schwierigkeiten beim Einzug von Forderungen ergeben können, werden durch ein effektives Forderungsmanagement, eine enge Zusammenarbeit mit Banken sowie Kreditversicherungen minimiert.

IT-RISIKEN

Das IT-Management ermöglicht die effektive, kontinuierliche Anpassung und Koordination der Systeme, Sicherheitsstrategien und -konzepte an die aktuellen Anforderungen und Entwicklungen. Die IT-Strategie zeichnet sich durch gruppenweit einheitliche, standardisierte und klare IT-Strukturen aus.

PERSONALRISIKEN

Motivation, Qualifikation und Loyalität der Mitarbeiter tragen maßgeblich zum unternehmerischen Erfolg bei. Auch künftig wird es einen intensiven Wettbewerb um hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte mit branchenspezifischem Know-how geben. Ziel ist es daher, als attraktiver Arbeitgeber qualifizierte Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen, sie erfolgreich zu integrieren und langfristig an das Unternehmen zu binden. Dazu unterhält CLAAS intensive Kontakte zu Universitäten und ist auf Recruiting-Fachmessen präsent. Darüber hinaus werden umfassende Aus- und Weiterbildungsangebote sowie individuelle Entwicklungsmöglichkeiten für alle Ebenen in der Gruppe organisiert.

VERSICHERUNGSRISIKEN

Das internationale Versicherungsprogramm mit den Zielen, eine optimale Sicherung vor Risiken zu erreichen sowie eine gruppenweite Einheitlichkeit und Transparenz mittels globaler Masterpolicen und jeweils nationaler Rahmenverträge zu schaffen, konnte nahezu unverändert fortgeführt werden. Möglichen Prämiensteigerungen des Versicherungsmarktes wird durch eine Vielzahl von offensiven Maßnahmen begegnet.

SONSTIGE RISIKEN

Sonstige Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens im Berichtszeitraum und darüber hinaus gefährden könnten, sind nicht erkennbar.

ERKLÄRUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG ÜBER DIE AUFSTELLUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Der vorliegende Konzernabschluss und der Konzernlagebericht wurden von der Geschäftsführung der CLAAS KGaA mbH erstellt, die für die Vollständigkeit und Richtigkeit der darin enthaltenen Informationen verantwortlich ist. Der Konzernabschluss zum 30. September 2004 wurde nach den United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) aufgestellt. Er steht im Einklang mit der Richtlinie 83/349/EWG. Die Vorjahreszahlen sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden. Nach § 292a HGB hat der Konzernabschluss nach US GAAP befreiende Wirkung. Ein nach HGB aufgestellter Konzernabschluss war somit nicht mehr erforderlich.

Die Ordnungsmäßigkeit und die Übereinstimmung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts mit den gesetzlichen Vorschriften werden

durch die internen Kontrollsysteme, konzernweit einheitliche Richtlinien sowie die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter gewährleistet. Die Einhaltung der im gruppenweit gültigen Risikomanagement-Handbuch festgelegten Richtlinien sowie die Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit der Kontrollsysteme werden kontinuierlich von der internen Revision geprüft. Nach sorgfältiger Prüfung der gegenwärtigen Risikosituation bestehen nach unserer Erkenntnis keine konkreten Risiken, die den Fortbestand der CLAAS-Gruppe gefährden könnten.

Die Deloitte & Touche GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, hat den Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht geprüft und den im Folgenden wiedergegebenen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Harsewinkel, 1. Dezember 2004

Rüdiger A. Günther

Nikolaus Feil

Guy Povie

Dr.-Ing. Hermann Garbers

Lothar Kriszun

Thomas Klatt

55	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
56	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
57	Konzern-Bilanz
58	Konzern-Kapitalflussrechnung
59	Konzern-Eigenkapitalspiegel
60	Konzern-Anlagenspiegel
62	Verbundene Unternehmen und wesentliche Beteiligungen

KONZERNANHANG

64	Allgemeine Angaben
64	Konsolidierungskreis
65	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
67	Konsolidierungsgrundsätze
67	Währungsumrechnung
68	Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche
68	Verwendung von Schätzungen
68	Neue Rechnungslegungsstandards

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

68	Umsatzerlöse
68	Vertriebskosten
69	Allgemeine Verwaltungskosten
69	Sonstige betriebliche Erträge
69	Sonstige betriebliche Aufwendungen
69	Beteiligungsergebnis
70	Finanzergebnis
70	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit/ Ergebnis vor Ertragsteuern
71	Ertragsteuern
73	Ergebnis je Aktie

ERLÄUTERUNGEN ZU DEN KONZERNAKTIVA

73	Anlagevermögen
73	Vorräte
74	Forderungen und sonstige Vermögenswerte
74	Asset-Backed Securities
75	Wertpapiere des Umlaufvermögens mit Fälligkeit über 90 Tagen
76	Liquide Mittel

ERLÄUTERUNGEN ZU DEN KONZERNPASSIVA

76	Comprehensive Income
76	Eigenkapital/Eigenkapitalspiegel
76	Stille Beteiligung
77	Rückstellungen
77	Pensionen und ähnliche Verpflichtungen
81	Verbindlichkeiten

SONSTIGE ANGABEN

82	Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen
82	Gewährleistungsrückstellungen
83	Finanzierungszusagen
83	Konzern-Kapitalflussrechnung
83	Mitarbeiter
83	Derivative Finanzinstrumente und Hedge Accounting
85	Segmentberichterstattung
86	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
86	Wesentliche Unterschiede zwischen HGB und US GAAP
88	Die CLAAS-Gruppe/Standorte
90	Mehrjahresübersicht
91	Definitionen

Konzernabschluss nach US GAAP

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der CLAAS Kommanditgesellschaft auf Aktien mbH, Harsewinkel, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2003 bis 30. September 2004 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) liegen in der Verantwortung der Geschäftsführung der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den US GAAP entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der Geschäftsführung sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von der Geschäftsführung für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2003 bis 30. September 2004 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2003 bis 30. September 2004 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, den 1. Dezember 2004

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Schlereth)
Wirtschaftsprüfer

(Kalvelage)
Wirtschaftsprüfer

		01.10.2003 bis 30.09.2004 T€	01.10.2002 bis 30.09.2003 T€
Umsatzerlöse	(9)	1.928.379	1.496.308
Herstellungskosten		1.446.587	1.092.998
Bruttoergebnis vom Umsatz		481.792	403.310
Vertriebskosten	(10)	262.368	219.793
Allgemeine Verwaltungskosten	(11)	81.616	74.542
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen		72.594	67.209
Sonstige betriebliche Erträge	(12)	28.826	31.710
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(13)	30.974	28.283
Betriebliches Ergebnis		63.066	45.193
Beteiligungsergebnis	(14)	-1.337	2.544
Finanzergebnis	(15)	-24.330	-25.181
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	(16)	37.399	22.556
Ertragsteuern	(17)	14.341	3.358
Anteile anderer Gesellschafter		-1.561	-1.297
Konzern-Jahresüberschuss		21.497	17.901
		2004 €	2003 €
Ergebnis je Aktie	(18)	7,17	5,97

AKTIVA		30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Immaterielle Vermögenswerte		59.700	55.810
Sachanlagen		249.775	252.282
Finanzanlagen		64.839	65.760
Summe Anlagevermögen	(19)	374.314	373.852
Vorräte	(20)	280.906	337.553
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	(21/22)	286.852	286.010
Derivate	(36)	11.939	16.395
Wertpapiere des Umlaufvermögens mit Fälligkeit über 90 Tagen	(23)	158.316	111.569
Liquide Mittel	(24)	222.070	233.190
Summe Umlaufvermögen		960.083	984.717
Latente Steuern	(17)	54.733	50.560
Rechnungsabgrenzung		3.188	3.631
Bilanzsumme		1.392.318	1.412.760

PASSIVA		30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Gezeichnetes Kapital		78.000	78.000
Kapitalrücklage		38.347	38.347
Gewinnrücklagen		182.881	164.980
Accumulated Other Comprehensive Income	(25)	-9.084	-6.752
Konzern-Jahresüberschuss		21.497	17.901
Summe Eigenkapital	(26)	311.641	292.476
Genussrechtskapital		–	40.903
Stille Beteiligung	(27)	18.280	17.202
Anteile anderer Gesellschafter		45.916	48.159
Summe eigenkapitalähnlicher Mittel		64.196	106.264
Rückstellungen	(28/29)	398.216	384.884
Verbindlichkeiten	(30)	556.500	574.048
Derivate	(36)	56.395	48.136
Latente Steuern	(17)	5.370	6.952
Summe Fremdkapital		1.016.481	1.014.020
Bilanzsumme		1.392.318	1.412.760

	2004 T€	2003 T€
Konzern-Jahresüberschuss	21.497	17.901
Anteile anderer Gesellschafter	1.561	1.297
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	52.680	37.752
Veränderung der Pensionsrückstellung	794	4.365
Veränderung sonstiger langfristiger Rückstellungen	2.834	-242
Latente Ertragsteueraufwendungen bzw. -erträge	-4.466	-6.984
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	-1.068	-2.938
Cashflow nach DVFA/SG	73.832	51.151
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen	11.413	-9.946
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-469	-699
Veränderung der Vorräte, Forderungen und anderer Aktiva	57.060	2.139
Veränderung übriger Verbindlichkeiten und anderer Passiva	5.402	-46.396
Mittelzufluss/-abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit (I)	147.238	-3.751
Auszahlungen für Investitionen ins Anlagevermögen	-45.347	-56.192
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	2.110	9.383
Auszahlungen für Käufe von Wertpapieren des Umlaufvermögens	-104.897	-68.922
Einzahlungen aus Verkäufen von Wertpapieren des Umlaufvermögens	59.872	89.845
Akquisitionen abzüglich erworbener liquider Mittel	-11.035	-58.910
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit (II)	-99.297	-84.796
Einzahlungen durch Aufnahme von Krediten und Anleihen	4.550	216.709
Auszahlungen durch Tilgung von Krediten und Anleihen	-18.847	-50.940
Auszahlungen durch Rückzahlung von Genussrechtskapital	-40.903	–
Einzahlungen der stillen Beteiligung (CMG)	1.078	1.138
Verminderung/Erhöhung der Darlehnskonto der Gesellschafter	-3.000	-4.107
Auszahlungen an Minderheitsgesellschafter	-1.865	-40
Ausschüttungen	–	-7.800
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit (III)	-58.987	154.960
Zahlungswirksame Änderungen der liquiden Mittel (I+II+III)	-11.046	66.413
Wechselkursbedingte Änderungen der liquiden Mittel	-74	-1.459
Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres	233.190	168.236
Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres	222.070	233.190

	Accumulated Other Comprehensive Income							
	Gezeichnetes Kapital T€	Kapital- rücklage T€	Gewinn- rücklagen T€	Währungs- umrechnung T€	Zusätzliche Pensions- rück- stellungen T€	Unrealisierte Erträge aus Wert- papieren T€	Derivative Finanz- instrumente T€	Summe T€
Stand 01.10.2002	78.000	38.347	172.780	4.289	-1.442	255	–	292.229
Dividendenzahlungen			-7.800					-7.800
Konzern-Jahresüberschuss			17.901					17.901
Other Comprehensive Income (OCI)				-5.659	-1.087	547	-3.655	-9.854
Stand 30.09.2003/01.10.2003	78.000	38.347	182.881	-1.370	-2.529	802	-3.655	292.476
Dividendenzahlungen			–					–
Konzern-Jahresüberschuss			21.497					21.497
Other Comprehensive Income (OCI)				-1.609	387	1.055	-2.165	-2.332
Stand 30.09.2004	78.000	38.347	204.378	-2.979	-2.142	1.857	-5.820	311.641

Historische Anschaffungskosten bzw. Herstellungskosten

	Stand am 30.09.2003 T€	Währungs- einfluss T€	Stand am 01.10.2003 T€	Änderung Konsolidie- rungskreis* T€	Zugänge T€
I. Immaterielle Vermögenswerte					
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Schutzrechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten	19.710	-10	19.700	-22	3.303
2. Geschäfts- oder Firmenwert	55.890	1	55.891	–	11.266
3. Geleistete Anzahlungen	–	–	–	–	–
	75.600	-9	75.591	-22	14.569
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	187.566	-579	186.987	-2.819	2.574
2. Technische Anlagen und Maschinen	264.908	-3	264.905	22	15.987
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	156.912	11	156.923	-345	9.911
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	9.245	36	9.281		11.151
5. Capital Lease	11.693		11.693		615
	630.324	-535	629.789	-3.142	40.238
III. Finanzanlagen					
1. Anteile an assoziierten Unternehmen	27.205	-161	27.044		4.520
2. Sonstige Beteiligungen	2.646	3	2.649		123
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	36.045	-379	35.666		625
4. Sonstige Ausleihungen	967		967		236
	66.863	-537	66.326		5.504
Gesamt	772.787	-1.081	771.706	-3.164	60.311

* Den zugegangenen Werten stehen Abschreibungen der Periode und kumulierte Abschreibungen gegenüber.

		Abschreibungen				Nettowerte	
Abgänge	Umbuchungen	Abschrei- bungen im Geschäftsjahr	Abschrei- bungen kumuliert	davon Währungs- einfluss	davon Änder- ung Konsoli- dierungskreis	Stand 30.09.04	Stand 30.09.03
T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
1.281	105	3.131	13.786	6	-20	8.019	8.379
1.754		7.000	13.722	1		51.681	47.431
–		–	–	–		–	–
3.035	105	10.131	27.508	7	-20	59.700	55.810
1.601	1.693	5.073	62.635	-87	-1.509	124.199	127.646
18.527	4.626	20.311	192.580	-46	21	74.433	74.266
8.605	1.638	12.124	122.600	7	-179	36.922	38.094
	-8.062					12.370	9.245
6.368		742	4.089			1.851	3.031
35.101	-105	38.250	381.904	-126	-1.667	249.775	252.282
1.510		4.133	4.582			25.472	26.756
47		166	820			1.905	1.992
						36.291	36.045
32						1.171	967
1.589		4.299	5.402			64.839	65.760
39.725		52.680	414.814	-119	-1.687	374.314	373.852

I. VERBUNDENE UNTERNEHMEN, DIE IN DEN KONZERNABSCHLUSS EINBEZOGEN SIND

INLAND

Lfd. Nr.	Gesellschaft		Gezeichnetes Kapital	Beteiligung in %	bei Ges.
1	CLAAS Kommanditgesellschaft auf Aktien mbH, Harsewinkel	EUR	78.000.000		
2	CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH, Harsewinkel	EUR	25.600.000	100	1
3	CLAAS Beteiligungsgesellschaft mbH, Harsewinkel	EUR	52.000	100	42
4	CLAAS Saulgau GmbH, Bad Saulgau	EUR	7.700.000	100	1
5	CLAAS Fertigungstechnik GmbH, Beelen	EUR	5.300.000	100	1
6	CLAAS Automation GmbH, Nördlingen	EUR	260.000	100	5
7	Brötje Automation GmbH, Wiefelstede	EUR	1.030.000	100	5
8	CLAAS Industrietechnik GmbH, Paderborn	EUR	7.700.000	100	1
9	CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH, Harsewinkel	EUR	3.100.000	100	1
10	Brandenburger Landtechnik GmbH, Liebenthal	EUR	1.000.000	50,6	9
11	Mecklenburger Landtechnik GmbH, Mühlengiez	EUR	1.000.000	80	9
12	CLAAS Grasdorf GmbH, Grasdorf	EUR	500.000	100	9
13	CLAAS Württemberg GmbH, Langenau	EUR	800.000	90	9
14	AGROCOM GmbH & Co. Agrarsystem KG, Bielefeld	EUR	117.600	87,5	1
15	AGROCOM Verwaltungs GmbH, Bielefeld	EUR	32.150	87,5	1
16	agrocom.Systempartner GmbH, Rostock	EUR	26.000	60	14
17	CLAAS Osteuropa Investitions GmbH, Harsewinkel	EUR	100.000	100	1
18	RENAULT Agriculture GmbH, Rosbach	EUR	511.000	100	23
19	Pius Degenhart GmbH & Co. KG, Memmingen	EUR	409.000	100	18

AUSLAND

Lfd. Nr.	Gesellschaft		Gezeichnetes Kapital	Beteiligung in %	bei Ges.
20	CLAAS France Holding S.A.S., Paris/Frankreich	EUR	21.009.001	100	1
21	Usines CLAAS France S.A.S., Metz-Woippy/Frankreich	EUR	2.000.000	100	20
22	CLAAS France S.A.S., Paris/Frankreich	EUR	8.842.043	100	20
23	RENAULT Agriculture S.A.S., Vélizy/Frankreich	EUR	70.800.000	51	20
24	RENAULT Agriculture Ltd., Shipston on Stour/Großbritannien	GBP	3.812.000	100	23
25	RENAULT Agriculture & Sonlika International Plc., Port Louis /Mauritius	USD	900.000	60	23
26	RENAULT Agriculture Holdings Co., Port Louis/Mauritius	USD	5.402	100	23
27	CLAAS Holdings Ltd., Saxham/Großbritannien	GBP	10.800.000	100	1
28	CLAAS UK Ltd., Saxham/Großbritannien	GBP	101.100	100	27
29	Southern Harvesters Ltd., Saxham/Großbritannien	GBP	200.000	100	28
30	Anglian Harvesters Ltd., Market Harborough/Großbritannien	GBP	400.000	100	28
31	Western Harvesters Ltd., Cheltenham/Großbritannien	GBP	281.000	75	28
32	Eastern Harvesters Ltd., Lincolnshire/Großbritannien	GBP	440.000	75	28
33	S.I.S. Ltd., Coventry/Großbritannien	GBP	45.000	100	5
34	CLAAS Italia S.p.A., Vercelli/Italien	EUR	2.600.000	100	1

AUSLAND

Lfd. Nr.	Gesellschaft		Gezeichnetes Kapital	Beteiligung in %	Beteiligung bei Ges.
35	CLAAS Ibérica S.A., Madrid/Spanien	EUR	3.307.500	100	1
36	CLAAS Hungaria Kft., Törökszentmiklos/Ungarn	HUF	552.740.000	100	1
37	CLAAS Finance B.V., Amsterdam/Niederlande	EUR	18.151	100	1
38	OOO CLAAS Vostok, Moskau/Russland	RUB	170.000	100	1
39	CLAAS Ukraina DP, Kiew/Ukraine	UAH	30.000	100	1
40	Port Mellen S.A., Montevideo/Uruguay	UYU	360.000	100	1
41	CLAAS Argentina S.A., Sunchales/Argentinien	ARS	12.000	100	1
42	CLAAS North America Holdings Inc., Omaha/Nebraska/USA	USD	700	100	1
43	CLAAS of America LLC., Columbus/Indiana/USA	USD	9.800.000	100	42
44	CLAAS Omaha LLC., Omaha/Nebraska/USA	USD	48.000.000	100	42/3
45	CLAAS North America Finance LLC., Omaha/Nebraska/USA	USD	0	100	42
46	CLAAS India Ltd., Faridabad/Indien	INR	70.000.000	100	1
47	OOO CLAAS, Krasnodar/Russland	RUB	350.000	99	17

II. WESENTLICHE BETEILIGUNGEN

Lfd. Nr.	Gesellschaft		Gezeichnetes Kapital	Beteiligung in %	Beteiligung bei Ges.
48	CLAAS GUSS GmbH, Bielefeld	EUR	4.680.000	44,45	1/4
49	CS Parts Logistics GmbH, Bremen	EUR	1.550.000	50	1
50	Landtechnik-Zentrum Chemnitz GmbH, Hartmannsdorf	EUR	750.000	40	9
51	Worch und Schütze Landtechnik GmbH, Schora	EUR	55.000	39	9
52	Landtechnik Steigra GmbH, Steigra	EUR	615.000	15,1	9
53	CLAAS Traktoren Vertrieb Bayern GmbH, Vohburg	EUR	700.000	30	9
54	Technik Center Grimma GmbH, Pöhsing	EUR	350.000	30	9
55	CLAAS Valtra Finance Ltd., Basingstoke/Großbritannien	GBP	3.000.000	49	27
56	CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich	EUR	14.000.000	10,5	1
57	HMC Investments Ltd., Drogheda/Irland	EUR	152.369	49,57	1
58	Harvest Machinery (Sales) Ltd., Drogheda/Irland	EUR	126.974	11,83	1
59	International Tractors Ltd., New Delhi/Indien	INR	55.113.640	20	23
60	G.I.M.A. S.A., Beauvais/Frankreich	EUR	8.448.500	50	23
61	Agritalia S.p.A., Rovigo/Italien	EUR	5.631.600	11	23

1 | ALLGEMEINE ANGABEN

Der Konzernabschluss der CLAAS KGaA mbH für das Geschäftsjahr 2004 (1. Oktober 2003 bis 30. September 2004) ist im Einklang mit den United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) aufgestellt worden. Er wurde um einen Konzernlagebericht und weitere nach § 292a HGB erforderliche Erläuterungen ergänzt. Damit erfüllt er die Voraussetzungen zur Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Handelsrecht (HGB).

Für die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird das Umsatzkostenverfahren angewendet. Die Gliederung von Konzernbilanz und Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung basiert im Interesse eines klaren und kontinuierlichen Ausweises auf handelsrechtlichen Grundsätzen.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, werden Posten der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst. Diese Posten werden im Konzernanhang aufgegliedert und entsprechend erläutert.

Einzelne Vorjahreszahlen sind an die aktuelle Darstellung angepasst worden.

Bei unseren Tochtergesellschaften CLAAS Fertigungstechnik GmbH, Beelen, CLAAS Industrietechnik GmbH, Paderborn, CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH, Harzewinkel, CLAAS Vertriebsgesellschaft mbH, Harzewinkel, CLAAS Saulgau GmbH, Bad Saulgau sowie der CLAAS Automation GmbH, Nördlingen verzichten wir gemäß § 264 Abs. 3 HGB auf die Bekanntmachung des Jahresabschlusses der Gesellschaften im Bundesanzeiger sowie auf die Aufstellung eines Anhangs und Lageberichts.

2 | KONSOLIDIERUNGSKREIS

VOLLKONSOLIDIERTE UNTERNEHMEN

In den Konzernabschluss einbezogen sind die CLAAS KGaA mbH und sämtliche Tochterunternehmen. Dies sind mit der CLAAS KGaA mbH insgesamt 47 Unternehmen (Vorjahr: 53): 19 inländische und 28 ausländische. Bei den nach der Methode der Vollkonsolidierung einbezogenen Unternehmen handelt es sich um Unternehmen, bei denen die CLAAS KGaA mbH unmittelbar oder mittelbar eine faktische Kontrolle ausüben kann.

Die Aufstellung des Anteilsbesitzes ist diesem Bericht beigelegt.

AKQUISITIONEN IM GESCHÄFTSJAHRE

CLAAS hat mit Wirkung zum 14. Januar 2004 die restlichen Anteile an der Brötje Automation GmbH vollständig übernommen, die bereits als verbundenes Unternehmen (51 % der Anteile) in den Konzernabschluss einbezogen wurde. Der Kaufpreis für die Übernahme der restlichen 49 % der Anteile betrug 11,7 Mio. €. Der durch den Erwerb der restlichen Anteile entstandene Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 10,0 Mio. € wurde aktiviert. Gemäß SFAS 142 wird der Geschäfts- oder Firmenwert nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen.

Weiterhin hat CLAAS zum 1. April 2004 die Beteiligung an der Mecklenburger Landtechnik GmbH von vormals 50 % auf 80 % erhöht und die Gesellschaft als verbundenes Unternehmen in den Konzernabschluss 2004 einbezogen. Durch die Akquisition entstand ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 1,2 Mio. €.

AT EQUITY BEWERTETE UNTERNEHMEN

Es werden 7 (Vorjahr: 7) assoziierte Unternehmen des Segments Landtechnik nach der Equity-Methode in den Konzern einbezogen. Es handelt sich um die CLAAS GUSS GmbH, Bielefeld, die CLAAS Valtra Finance Ltd., Basingstoke/Großbritannien, die CLAAS Financial Services S.A.S., Paris/Frankreich, die HMC Investments Ltd., Drogheda/Irland, die Harvest Machinery (Sales) Ltd., Drogheda/Irland, die G.I.M.A. S.A., Beauvais/Frankreich und die International Tractors Ltd., New Delhi/Indien.

Basis für die Equity-Bewertung sind folgende zusammengefasste Daten der vorgenannten Gesellschaften:

	2004 T€	2003 T€
Ergebnis vor Steuern	17.423	8.987
Anlagevermögen	77.033	71.461
Umlaufvermögen	528.973	478.901
Gesamt Aktiva	606.006	550.362
Eigenkapital	89.616	72.370
Fremdkapital	516.390	477.992
Gesamt Passiva	606.006	550.362

3 | BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND SACHANLAGEVERMÖGEN

Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Anschaffungskosten aktiviert und bei Vorliegen einer bestimmbareren Nutzungsdauer über diese abgeschrieben. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer beträgt hierbei zwischen drei und zehn Jahren. Handelt es sich um Vermögenswerte mit einer unbestimmbareren Nutzungsdauer, erfolgt keine planmäßige Abschreibung. Stattdessen ist jährlich, beziehungsweise bei Vorliegen entsprechender Anzeichen für nachhaltige Wertminderungen auch früher, ein Wertminderungstest durchzuführen. Auch Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen.

Das Sachanlagevermögen wird mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten und – soweit abnutzbar – unter Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen bewertet. Bewegliche Anlagegüter werden linear über ihre voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern abgeschrieben. Die betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauern betragen bei den Gebäuden 20 bis 50 Jahre. Bei den übrigen Vermögenswerten des Sachanlagevermögens werden Nutzungsdauern zwischen drei und zwölf Jahren angesetzt. Soweit wesentliche Fremdkapitalzinsen für einen qualifizierten Vermögenswert während seiner Bauzeit entstehen, werden diese aktiviert und nach Fertigstellung des Vermögenswerts über dessen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Soweit bei immateriellen Vermögenswerten oder Sachanlagevermögen Anhaltspunkte für Wertminderungen vorliegen, werden Wertminderungstests durchgeführt. Liegt eine Wertminderung vor, wird der Vermögenswert oder ggf. die übergeordnete zahlungsmittelgenerierende Einheit außerplanmäßig abgeschrieben. Bei langfristigen Vermögenswerten, die weiterhin genutzt und nicht veräußert werden sollen, werden beim Wertminderungstest der Buchwert des langfristigen Vermögenswerts und die Summe der erwarteten undiskontierten Cashflows aus der Nutzung des Vermögenswerts gegenübergestellt. Ist die Summe der erwarteten undiskontierten Cashflows niedriger als der Buchwert, wird auf den Zeitwert abgeschrieben.

Für das abnutzbare immaterielle Anlagevermögen wird in den nächsten fünf Jahren eine jährliche Abschreibung in Höhe von ca. 2,5 Mio. € erwartet.

BETEILIGUNGEN

Sofern die Möglichkeit besteht, einen maßgeblichen Einfluss auszuüben, werden Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und an Joint Ventures mit dem anteiligen Eigenkapital bilanziert (Anwendung der Equity-Methode). Die sonstigen Beteiligungen werden als Wertpapiere, die weder zum Handelsbestand zählen, noch bis zur Endfälligkeit gehalten werden, eingestuft (»available for sale«), wenn die von CLAAS gehaltenen Anteile an einer Börse notiert bzw. Marktpreise öffentlich verfügbar sind. Liegt für eine sonstige Beteiligung kein öffentlich verfügbarer Marktpreis vor, wird sie mit den Anschaffungskosten bilanziert (gegebenenfalls vermindert um außerplanmäßige Abschreibungen).

WERTPAPIERE

Wertpapiere werden nach SFAS No. 115 in drei Kategorien unterteilt: »held to maturity«, »available for sale« und »trading«. Bei den von CLAAS gehaltenen Wertpapieren handelt es sich um Wertpapiere, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden oder die innerhalb der letzten drei Monate vor Endfälligkeit verkauft werden (»held to maturity«) sowie um Wertpapiere, die weder zum Handelsbestand zählen, noch bis zur Endfälligkeit gehalten werden (»available for sale«). Als »held to maturity« klassifizierte Wertpapiere werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Die als »available for sale« klassifizierten Wertpapiere werden mit Marktpreisen bewertet (sofern verfügbar). In einer gesonderten Eigenkapitalposition, dem Accumulated Other Comprehensive Income, werden die unrealisierten Erträge und Aufwendungen aus »available for sale«-Wertpapieren erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern ausgewiesen.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND HEDGE ACCOUNTING

Der CLAAS-Konzern setzt derivative Finanzinstrumente wie z. B. Swaps, Devisentermingeschäfte, Optionen auf Zinsswaps, Zinstermingeschäfte, Caps und Floors für Sicherungszwecke ein. Nach SFAS No. 133 »Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities« sind alle derivativen Finanzinstrumente entweder als Vermögenswert oder als Schuld mit ihren jeweiligen beizulegenden Zeitwerten in die Bilanz aufzunehmen. Ist ein eindeutiger Sicherungszusammenhang gegeben, ist Hedge Accounting (Bildung von Bewertungseinheiten) möglich. Beim Hedge Accounting hängt die Behandlung der Marktwertänderungen der Derivate von der Art des Hedges ab. Handelt es sich um einen Cashflow Hedge, werden die Marktwertänderungen des effektiven Teils des Derivats zunächst im Eigenkapital (Other Comprehensive Income) gebucht und erst erfolgswirksam aufgelöst, wenn das zugrundeliegende Grundgeschäft erfolgswirksam wird. Der ineffektive Teil eines Hedges wird sofort erfolgswirksam erfasst. Marktwertänderungen des Derivats bei einem Fair Value Hedge werden zusammen mit den Marktwertänderungen des Grundgeschäfts erfolgswirksam erfasst.

MARKTWERTE VON FINANZINSTRUMENTEN

Finanzinstrumente umfassen nach US GAAP derivative Finanzinstrumente (z. B. Swaps, Optionen) und originäre Finanzinstrumente (bei CLAAS z. B. stille Beteiligung, Anleihen, Forderungen, Verbindlichkeiten, liquide Mittel). Der Marktwert eines Finanzinstruments gibt nach US GAAP den Wert an, zu dem ein Finanzinstrument wie unter fremden Dritten gehandelt werden kann, wenn es kauf- und verkaufswillige Parteien gibt und es sich nicht um einen Zwangs- oder Liquidationsverkauf handelt. Soweit Marktwerte von Finanzinstrumenten nicht explizit angegeben sind, weichen sie nicht oder nur geringfügig von den Buchwerten ab.

VORRÄTE

Vorräte werden zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Marktpreisen angesetzt (»Lower of cost or market«). Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie die Handelswaren werden mit den durchschnittlichen Anschaffungskosten aktiviert. Bei den unfertigen Erzeugnissen und den Fertigerzeugnissen erfolgt die Aktivierung mit den produktionsbezogenen Vollkosten, d.h. neben den Materialeinzelkosten und den Fertigungseinzelkosten werden auch die direkt zurechenbaren Anteile der produktionsbezogenen Material- und Fertigungsgemeinkosten und der produktionsbezogenen Verwaltungskosten aktiviert. Bestandsrisiken, die sich aus geminderter Verwertbarkeit ergeben, sowie Verwertungsrisiken aus der Abschätzung realisierbarer Verkaufspreise werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt.

FORDERUNGEN

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte werden mit ihren Nominalwerten bilanziert. Für Ausfallrisiken werden ausreichende Wertberichtigungen gebildet. Unverzinsliche Forderungen, mit deren Eingang nicht innerhalb der üblichen Zahlungsfristen (i.d.R. 1 Jahr) zu rechnen ist, werden abgezinst.

Für langfristige Fertigungsaufträge wird die Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) angewendet. Der aktivierungspflichtige Betrag wird dabei unter den Forderungen ausgewiesen; gleichzeitig werden Umsatzerlöse realisiert. Der Fertigstellungsgrad wird entsprechend den angefallenen Aufwendungen ermittelt. Zu jedem Bilanzstichtag werden die bestehenden Verträge auf mögliche Risiken überprüft. Bei sich abzeichnenden Verlusten werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen bzw. Rückstellungen gebildet. Fremdwährungsforderungen werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet.

LIQUIDE MITTEL

Nach US GAAP umfassen die liquiden Mittel auch Wertpapiere, deren Restlaufzeit zum Erwerbszeitpunkt bis zu 90 Tage beträgt. Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesenen liquiden Mittel entsprechen den liquiden Mitteln in der Bilanz.

RÜCKSTELLUNGEN/VERBINDLICHKEITEN

Die Pensionsverpflichtungen werden mit versicherungsmathematischen Methoden nach einem Anwartschaftsbarwertverfahren (»Projected Unit Credit Method«) ermittelt. Dabei werden nicht nur die am Stichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch die künftig zu erwartenden Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die außerhalb einer Bandbreite von 10 % des Verpflichtungsumfangs liegen, werden über die durchschnittliche Restdienstzeit verteilt.

Sonstige Rückstellungen werden für sämtliche am Bilanzstichtag erkennbare Verpflichtungen gebildet, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen und deren Höhe und/oder Fälligkeit unsicher sind. Sie werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag bewertet und nicht mit positiven Erfolgsbeiträgen saldiert. Wenn der Rückzahlungsbetrag unsicher ist, wird von dem Rückzahlungsbetrag mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit ausgegangen. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt.

Verbindlichkeiten werden grundsätzlich mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt; Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet.

LAUFENDE UND LATENTE ERTRAGSTEUERN

Latente Steuern werden nach SFAS No. 109 »Accounting of Income Taxes« ermittelt. Sie spiegeln künftige Steuerminder- oder Steuermehrbelastungen wider, die sich aus temporären Differenzen zwischen der Konzernbilanz und der Steuerbilanz ergeben. Die aktivischen latenten Steuern umfassen auch Steuerminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender Verlustvorträge in Folgejahren ergeben und deren Realisierung mit ausreichender Sicherheit gewährleistet ist. Latente Steuern werden unter Verwendung des Steuersatzes berechnet, der nach gegenwärtiger Rechtslage zum voraussichtlichen Ausgleichszeitpunkt der temporären Differenzen

maßgebend sein wird. Im Ausland werden dabei landesspezifische Steuersätze verwendet. Aktivishe latente Steuern werden wertberichtigt, wenn mit einer ausreichend hohen Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass nicht die gesamten aktivischen Steuerlatenzen durch steuerliche Gewinne in der Zukunft genutzt werden können oder die Nutzung zeitlich befristet ist.

REALISIERUNG VON UMSÄTZEN

Umsätze werden nach dem Gefahrenübergang auf den Kunden und erfolgter Lieferung bzw. Dienstleistung erfasst.

Bei langfristiger Auftragsfertigung werden die Umsätze nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) entsprechend dem Erreichen vertraglich vereinbarter Meilensteine bzw. dem Leistungsfortschritt erfasst.

4 | KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die Abschlüsse der einzelnen Gesellschaften werden zur Einbeziehung in den Konzernabschluss einheitlich nach den für die CLAAS-Gruppe bestehenden Bilanzierungs- und Bewertungsrichtlinien aufgestellt. Die Abschlüsse werden grundsätzlich auf den 30. September erstellt.

Bei der Kapitalkonsolidierung werden die Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen Neubewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt ihres Erwerbs verrechnet. Verbleibende aktivische Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- oder Firmenwerte aktiviert und einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen. Entsteht ein passivischer Unterschiedsbetrag, wird er unter Berücksichtigung latenter Steuern abgestockt und mit den langfristigen nicht monetären Vermögenswerten verrechnet. Sofern der passivische Unterschiedsbetrag die abstockbaren Vermögenswerte des übernommenen Unternehmens übersteigt, wird ein außerordentlicher Ertrag ausgewiesen.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bewertet. Dabei werden hinsichtlich der Eliminierung konzerninterner Beziehungen die gleichen Grundsätze wie bei der Vollkonsolidierung angewendet.

Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsatzerlöse sowie Aufwendungen und Erträge zwischen den einbezogenen Unternehmen werden eliminiert. In den Vorräten enthaltene Bestände aus Konzernlieferungen werden um konzerninterne Zwischenergebnisse bereinigt.

Auf die ergebniswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen werden Steuerabgrenzungen vorgenommen, soweit sich der abweichende Steueraufwand in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleicht. Aktivishe und passivische latente Steuern werden, soweit geboten, miteinander verrechnet.

5 | WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Währungsumrechnung nach SFAS No. 52 »Foreign Currency Translation« beruht auf dem Konzept der funktionalen Währung. Die funktionale Währung ist diejenige, die im Umfeld vorherrscht, in dem ein Unternehmen seine Geschäftstätigkeit ausübt. I.d.R. ist dies die Währung, in der liquide Mittel erzeugt und verbraucht werden.

Im Konzernabschluss werden sämtliche Posten der Bilanz der wirtschaftlich selbständigen ausländischen Gesellschaften zum Mittelkurs am Bilanzstichtag

umgerechnet, die Aufwendungen und Erträge zum Durchschnittskurs des Geschäftsjahres. Die sich aus der Währungsumrechnung der Bilanzen ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

Für die Währungsumrechnung wurden bei den Ländern, die nicht zur Europäischen Währungsunion gehören, folgende Wechselkurse verwendet:

	Durchschnitt		Stichtag	
	2004 in €	2003 in €	2004 in €	2003 in €
1 US-Dollar	0,82	0,92	0,81	0,86
1 Pfund Sterling	1,47	1,47	1,46	1,43
1 Ukrainische Griwna	0,15	0,17	0,15	0,16
100 Ungarische Forint	0,39	0,40	0,40	0,39
100 Indische Rupien	1,81	1,95	1,76	1,87
100 Russische Rubel	2,83	2,95	2,78	2,79

6 | RECHTSSTREITIGKEITEN UND SCHADENSERSATZANSPRÜCHE

Gesellschaften des CLAAS-Konzerns sind im Rahmen des allgemeinen Geschäftsbetriebs an verschiedenen Prozessen und behördlichen Verfahren beteiligt, oder es könnten in der Zukunft solche eingeleitet oder geltend gemacht werden (z. B. Patente, Produkthaftung und Wettbewerb betreffend). Auch wenn der Ausgang der einzelnen Verfahren im Hinblick auf die Unwägbarkeiten, mit denen Rechtsstreitigkeiten behaftet sind, nicht mit

Bestimmtheit vorhergesagt werden kann, wird sich nach derzeitiger Einschätzung über die im Abschluss als Verbindlichkeiten oder Rückstellungen berücksichtigten Risiken hinaus kein erheblich nachteiliger Einfluss auf die Ertragslage des Konzerns ergeben.

7 | VERWENDUNG VON SCHÄTZUNGEN

Im Konzernabschluss müssen zu einem gewissen Grad Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die die bilanzierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualverbindlich-

keiten am Bilanzstichtag und den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Die tatsächlich einzustellenden Beträge können von den Schätzungen abweichen.

8 | NEUE RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS

Im November 2003 hat das FASB die Financial Interpretation No. 46 (R) »Consolidation of Variable Interest Entities« herausgegeben. Sie ersetzt die Regelung der Financial Interpretation No. 46 von Januar 2003. Der Standard setzt neue Voraussetzungen für die Konsolidierungspflicht von Variable Interest Entities (VIEs) in Abhängigkeit von der Übernahme wesentlicher Chancen und Risiken aus der Gesellschaft. Die Qualifying Special-Purpose Entities (QSPEs) im Sinne des SFAS No. 140 werden vom Anwendungsbereich des FIN No. 46 (R) explizit ausgenommen. Für CLAAS als »nonpublic enterprise« ist der FIN No. 46 (R) grundsätzlich ab dem Geschäftsjahr 2006 erstmalig anzuwenden.

Im Dezember 2003 hat das FASB den Standard SFAS No. 132 (revised 2003) »Employers' Disclosures about Pensions and Other Postretirement Benefits« veröffentlicht. Dieser Standard erweitert die bereits unter SFAS No. 132 bestehenden Angabepflichten und wurde von CLAAS im vorliegenden Geschäftsbericht erstmalig angewendet, indem die Anhangangaben unter der Position Pensionen und ähnliche Verpflichtungen erweitert wurden.

Im April 2003 hat die Emerging Issues Task Force die Anwendungsleitlinie No. 02-9 »Accounting for Changes That Result in a Transferor Regaining

Control of Financial Assets Sold« herausgegeben. Sie erläutert die Anwendung des SFAS No. 140 »Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities«. Bei CLAAS findet diese EITF Issue keine Anwendung, da es im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Sachverhalte gegeben hat, die in den Geltungsbereich fallen würden.

Im Mai 2003 hat das FASB den Standard SFAS No. 150 »Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity« veröffentlicht. Dieser Standard regelt die Klassifizierung und Erfassung verschiedener Finanzinstrumente, die sowohl Charakteristika von Fremd-, als auch Eigenkapital aufweisen. Fallen Finanzinstrumente unter die Regelungen dieses Standards, sind sie als Verbindlichkeit auszuweisen. Grundsätzlich ist der Standard für Abschlüsse, die nach dem 15. Juni 2003 erstellt werden, anzuwenden. CLAAS hält zur Zeit keine Finanzinstrumente, die unter den Geltungsbereich des SFAS No. 150 fallen.

Die erstmalige Anwendung der Standards hatte auf die Darstellung der wirtschaftlichen Lage bei CLAAS keine wesentlichen Auswirkungen. Nach derzeitigem Stand werden auch keine wesentlichen Auswirkungen durch die neuen Standards erwartet.

9 | UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse enthalten auch Umsätze aus langfristigen Fertigungsaufträgen, die nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) bilanziert worden sind. Der aktivierungspflichtige Betrag aus

noch nicht abrechnungsfähigen langfristigen Fertigungsaufträgen wird unter den Forderungen und den Umsatzerlösen ausgewiesen.

10 | VERTRIEBSKOSTEN

In den Vertriebskosten werden Ausgangsfrachten in Höhe von 39.645 T€ (Vorjahr: 34.280 T€) ausgewiesen.

11 | ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN

Die allgemeinen Verwaltungskosten enthalten keine Verwaltungskosten der Vertriebstochtergesellschaften, da diese Aufwendungen aus Konzernsicht Vertriebskosten darstellen.

12 | SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2004 T€	2003 T€
Erträge aus Anlagenabgängen	498	978
Erträge aus der Auflösung von Abzinsungen und Wertberichtigungen auf Forderungen	1.729	927
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	9.404	12.849
Erträge aus Miete, Leasing und Pacht	482	716
Übrige Erträge	16.713	16.240
Summe	28.826	31.710

13 | SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

	2004 T€	2003 T€
Verluste aus Anlagenabgängen	217	281
Wertberichtigungen auf Forderungen	2.502	779
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	7.000	–
Übrige Aufwendungen	21.255	27.223
Summe	30.974	28.283

Die übrigen Aufwendungen umfassen eine Vielzahl kleinerer Posten, z. B. Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten, Gebühren und Abgaben, sowie nicht funktionsbezogene Personalaufwendungen.

14 | BETEILIGUNGSERGEBNIS

	2004 T€	2003 T€
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	2.684	2.345
Erträge aus sonstigen Beteiligungen	112	199
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Beteiligungen	–	–
Abschreibungen auf Beteiligungen	-4.133	–
Summe	-1.337	2.544

Im Beteiligungsergebnis werden alle Erträge und Aufwendungen ausgewiesen, die im Zusammenhang mit dem Halten oder der Veräußerung von nicht voll konsolidierten Beteiligungen auftreten. Hierin enthalten ist die Anpassung

des Bilanzansatzes der Beteiligung an der International Tractors Ltd., Indien. Die Wertkorrektur wird im Wesentlichen mit Währungseinflüssen seit dem Erwerb der Beteiligung begründet.

15 | FINANZERGEBNIS

Das Finanzergebnis setzt sich aus den beiden Bestandteilen »Zins- und Wertpapierergebnis« sowie »übriges Finanzergebnis« zusammen.

	2004 T€	2003 T€
ZINS- UND WERTPAPIERERGEBNIS		
Zinsaufwendungen	-28.019	-25.964
Zinserträge	8.540	11.936
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	632	808
Verluste aus dem Abgang von Wertpapieren	–	–
Gewinne aus dem Abgang von Wertpapieren	–	2
Zuschreibungen auf Finanzanlagen (ohne Beteiligungen) und andere Wertpapiere des Umlaufvermögens	–	–
Summe	-18.847	-13.218

Im Zins- und Wertpapierergebnis werden alle Erträge und Aufwendungen ausgewiesen, die im Zusammenhang mit dem Halten oder der Veräußerung von Wertpapieren bzw. Finanzanlagen auftreten, die keine Beteiligungen darstellen.

	2004 T€	2003 T€
ÜBRIGES FINANZERGEBNIS		
Vergütung Genussrechtskapital	-3.599	-2.806
Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne (CMG)	-2.472	-1.835
Zinsaufwand Leasing	-93	-194
Kursgewinne	8.015	4.429
Kursverluste	-5.406	-8.370
Sonstige Finanzerträge	4	543
Sonstige Finanzaufwendungen	-1.932	-3.730
Summe übriges Finanzergebnis	-5.483	-11.963
Summe Finanzergebnis	-24.330	-25.181

Die Position »Aufgrund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne (CMG)« zeigt die am Jahresergebnis des CLAAS-Konzerns orientierte Vergütung für die von der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft mbH (CMG) gehaltene stille Beteiligung.

16 | ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT/ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN

	2004 T€	2003 T€
Inland	20.583	8.692
Ausland	16.816	13.864
Summe	37.399	22.556

Da CLAAS keine außerordentlichen Erträge und Aufwendungen zu berichten hat, entspricht das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit dem Ergebnis vor Ertragsteuern.

17 | ERTRAGSTEUERN

Die Ertragsteuern setzen sich aus den laufenden Steuern und den latenten Steuern zusammen.

	2004 T€	2003 T€
LAUFENDE STEUERN		
Inland		
Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag	6.992	3.558
Gewerbesteuer	6.116	2.964
Zwischensumme laufende Steuern Inland	13.108	6.522
Ausland	4.742	4.479
Summe laufende Steuern	17.850	11.001

	2004 T€	2003 T€
LATENTE STEUERN		
Inland		
Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag	-3.266	-2.162
Gewerbesteuer	-2.655	-1.281
Zwischensumme latente Steuern Inland	-5.921	-3.443
Ausland	2.412	-4.200
Summe latente Steuern	-3.509	-7.643
Summe Ertragsteuern	14.341	3.358

Für die Ermittlung der latenten Steuern inländischer Gesellschaften wurde bei den temporären Differenzen ein Steuersatz von 38,0 % zu Grunde gelegt.

Die latenten Steuern resultieren aus temporären Differenzen bei folgenden Bilanzposten:

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Aktivische latente Steuern		
Anlagevermögen	3.544	4.822
Umlaufvermögen	34.289	39.353
Capital Lease	709	1.207
Rückstellungen	41.753	45.964
Verlustvorträge	9.839	16.664
Sonstiges	17.874	11.877
Summe	108.008	119.887
Wertberichtigungen	-10.704	-19.418
Summe	97.304	100.469
Passivische latente Steuern		
Umlaufvermögen	19.108	19.089
Sachanlagen	16.414	17.560
Sonstiges	12.419	20.212
Summe	47.941	56.861
Überhang aktivische latente Steuern	49.363	43.608

Nach Saldierung werden die latenten Steuern wie folgt ausgewiesen:

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Aktivische latente Steuern	54.733	50.560
davon langfristig	17.884	6.850
Passivische latente Steuern	5.370	6.952
davon langfristig	5.208	6.705
Überhang aktivische latente Steuern	49.363	43.608

In der folgenden Tabelle werden die im Vorjahr und im Berichtsjahr erwarteten zu den tatsächlich erfassten Aufwendungen aus Ertragsteuern übergeleitet. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird der in 2004 geltende Konzernsteuersatz in Höhe von 38,0 % (Vorjahr: 37,0 %), der sich aus dem

inländischen Körperschaftsteuersatz, dem Solidaritätszuschlag und der Gewerbesteuer ergibt, mit dem Ergebnis vor Ertragsteuern multipliziert.

	2004 T€	2003 T€
Laufende Steuern	17.850	11.001
Latente Steuern	-3.509	-7.643
Ertragsteuern	14.341	3.358
Ergebnis vor Ertragsteuern	37.399	22.556
Theoretischer Steueraufwand bei 38,0 % (Vorjahr: 37,0 %)	14.212	8.346
Unterschiede zu ausländischen Steuersätzen	-3.707	-5.996
Steuereffekte auf:		
Steuernachzahlungen für vorangegangene Jahre	-26	377
Abschreibung von Geschäfts- oder Firmenwerten aus der Kapitalkonsolidierung	2.660	–
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.570	1.420
Equity-Bilanzierung assoziierter Unternehmen	-574	-548
Umbewertung latenter Steuern auf höhere künftige Steuersätze	-586	–
Übrige Konsolidierungseinflüsse	1.457	1.290
Sonstiges	-665	-1.531
Effektiver Steueraufwand	14.341	3.358
Effektiver Steuersatz in %	38,3	14,9

Die steuerlichen Verlustvorträge im Konzern von 28.945 T€ (Vorjahr: 47.003 T€) können mindestens bis 2007 vorgetragen werden. Auf Grund mangelnder Werthaltigkeit wurden 7.067 T€ (Vorjahr: 12.701 T€) der

Verlustvorträge und 3.637 T€ (Vorjahr: 6.717 T€) der übrigen aktivischen latenten Steuern wertberichtigt. Die Verlustvorträge entfallen auf ausländische Gesellschaften.

18 | ERGEBNIS JE AKTIE

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich, indem der auf die Aktien entfallende Jahresüberschuss durch die durchschnittliche Zahl der Aktien dividiert wird. Sogenannte potenzielle Aktien (vor allem Aktienoptionen und

Wandelanleihen), die das Ergebnis je Aktie verwässern können, wurden bei CLAAS nicht ausgegeben. Damit entsprechen sich das verwässerte und das unverwässerte Ergebnis je Aktie.

		2004 T€	2003 T€
Konzern-Jahresüberschuss	(T€)	21.497	17.901
Dividende je Aktie	(€)	–	2,60
Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien am 30.09.	(in Tsd. Stück)	3.000	3.000
Ergebnis je Aktie	(€)	7,17	5,97

19 | ANLAGEVERMÖGEN

Die Entwicklung des Anlagevermögens der CLAAS-Gruppe im Geschäftsjahr 2004 wird auf den Seiten 60 und 61 dargestellt.

Die Zugänge an immateriellen Vermögenswerten resultieren vor allem aus dem Geschäfts- oder Firmenwert, der durch die Akquisition der restlichen Anteile von Brötje Automation entstanden ist.

Die Zugänge bei den Anteilen an assoziierten Unternehmen enthalten auch die anteiligen Jahresergebnisse der at equity bilanzierten Unternehmen. Entsprechend werden die in den Einzelabschlüssen vereinnahmten und insoweit zu konsolidierenden Ausschüttungen der assoziierten Unternehmen als Abgänge gezeigt.

Insgesamt wurden Abschreibungen in Höhe von 38.250 T€ (Vorjahr: 35.235 T€) auf das Sachanlagevermögen und von 10.131 T€ (Vorjahr: 2.517 T€) auf die immateriellen Vermögenswerte gebucht.

Die Wertpapiere des Anlagevermögens bestehen ausschließlich aus »available for sale« Wertpapieren in Höhe von 36.290 T€ (Vorjahr: 36.045 T€). Die Zugänge enthalten Wiederanlagen von Zinserträgen.

Im Geschäftsjahr wurde der Geschäfts- oder Firmenwert der Gesellschaft CLAAS India Ltd. in Höhe von 7,0 Mio. € außerplanmäßig wertberichtigt. Die Wertberichtigung basiert auf einer vorsichtigen Einschätzung der Marktlage von Reiserntemaschinen im asiatischen Raum. Dies führte im Weiteren zu einer Anpassung der Geschäftspläne und zu einer Verringerung des Fair Values der Geschäftseinheit (Reporting Unit). Die Gesellschaft wird dem Segment Landtechnik zugeordnet.

20 | VORRÄTE

In den fertigen Erzeugnissen und Waren wurden zum 30. September 2004 erhaltene Anzahlungen in Höhe von 40.466 T€ verrechnet (Vorjahr: 39.450 T€).

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Roh-, - Hilfs- und Betriebsstoffe	39.210	44.011
Unfertige Erzeugnisse	48.744	58.483
Fertige Erzeugnisse und Waren	180.777	220.589
Geleistete Anzahlungen	12.175	14.470
Summe	280.906	337.553

21 | FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	197.178	179.905
Forderungen gegen Beteiligungen	6.577	7.969
Forderungen aus PoC	21.425	23.292
Sonstige Vermögenswerte	61.672	74.844
Summe	286.852	286.010

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen 1.672 T€ (Vorjahr: 2.264 T€) eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr auf. Bei den sonstigen Vermögenswerten haben 1.568 T€ (Vorjahr: 13.683 T€) eine Restlaufzeit von über einem Jahr.

Zum Bilanzstichtag wurden Buchforderungen im Volumen von 12.530 T€ (Vorjahr: 16.911 T€) regressfrei im Wege der Forfaitierung auf Dritte übertragen.

22 | ASSET-BACKED SECURITIES

CLAAS verkauft Forderungen aus Lieferungen und Leistungen über ein fortlaufendes ABS-Programm an eine Zweckgesellschaft, die sich durch Ausgabe von Wertpapieren am internationalen Kapitalmarkt refinanziert. Aufgrund des revolvingierenden Forderungsverkaufs erfolgt zu den Abrechnungstichtagen eine Verrechnung der Zahlungsströme zwischen CLAAS und der Zweckgesellschaft.

Die Forderungen werden von CLAAS ohne Rückkauf- bzw. Garantievereinbarungen an die Zweckgesellschaft veräußert. Der Verkauf der Forderungen ist nach SFAS No. 140 ein sogenannter »True Sale«.

CLAAS übernimmt im Rahmen der ABS-Transaktion die Buchhaltung, den Forderungseinzug und das Mahnwesen und erhält hierfür von der Zweckgesellschaft eine entsprechende Verwaltungsvergütung (Service Fee).

Die Höchstgrenze der jeweiligen Inanspruchnahme liegt bei 114.000 T€. Aufgrund saisonaler Schwankungen kommt es unterjährig zu einer variablen Inanspruchnahme, zum Geschäftsjahresende betrug das Volumen der verkauften Forderungen 46.163 T€ (Vorjahr: 30.861 T€). Der Anteil der verbrieften Forderungen am Gesamtbestand der Forderungen vor Veräußerung belief sich zum Geschäftsjahresende auf 18,8 % (Vorjahr 14,6 %).

Die Laufzeit der zum Jahresende veräußerten Forderungen beträgt:

LAUFZEIT IN MONATEN	1	2	3	4	über 5	Gesamtpool
T €	23.286	4.604	1.772	12.626	3.875	46.163

Bei der Zweckgesellschaft handelt es sich um eine sogenannte »Qualifying special-purpose entity« (QSPE) nach SFAS No. 140, die nicht in den Konsolidierungskreis der CLAAS-Gruppe einbezogen wird.

WEITERE WICHTIGE ECKDATEN DER ABS-TRANSAKTION

	2004 T€	2003 T€
Forderungsbestand per 30.09.	46.163	30.861
Als Sicherheit gewährtes Nachrangdarlehen	532	532
Einnahmen aus Verwaltungsvergütung (kumuliert)	1.434	1.432
Liquiditätszufluss aus den zum 30.09. verkauften Forderungen	29.779	19.246
Zeitwert (fair value) der zurückbehaltenen Rechte (retained interests)	1.727	1.817
Zeitwertanpassung	462	309
Treuhandverbindlichkeit zum 30.09.	10.111	6.030

Die sich aus der ABS-Transaktion ergebenden noch zu erwartenden Zahlungseingänge auf zurückbehaltene Rechte aus verkauften Forderungen, sogenannte »retained interests« gemäß SFAS No. 140, sind zu aktivieren. Die Erstbewertung erfolgt grundsätzlich durch die Aufteilung des bisherigen Buchwerts des verkauften Portfolios auf den verkauften Teil und die zurückbehaltenen Rechte im Verhältnis ihres Zeitwertes. Die Folgebewertung der zurückbehaltenen Rechte erfolgt zum Zeitwert, der auf Basis der erwarteten Liquiditätszuflüsse zu ermitteln ist. Diese werden aus Vereinfachungsgründen aus den erwarteten zukünftigen Zahlungseingängen auf der Basis abgezinster, zukünftiger Liquiditätszuflüsse ermittelt.

Die Höhe der zu erwartenden Zahlungseingänge auf zurückbehaltene Rechte kann sich aufgrund unterschiedlicher zu Grunde gelegter Annahmen und Risiken (z. B. zu erwartende Forderungsausfälle) nachteilig verändern. Die sehr geringe historische Ausfallquote bildet den Orientierungsmaßstab für die Bewertung dieser Zahlungseingänge. Für die Zukunft wird mit einer deutlichen negativen Abweichung von diesem Wert nur im Falle wesentlicher gesamtwirtschaftlicher Änderungen gerechnet. Um den Einfluss solcher Änderungen abzuschätzen, wurde eine hypothetische Betrachtung für einen Anstieg der Ausfälle um 10 % und 20 % vorgenommen. Auf dieser Basis wurde der Zeitwert der erwarteten Ausfallquote ermittelt und mit deren Hilfe dann der Wert der erwarteten Zahlungseingänge auf zurückbehaltene Rechte für die einzelnen Szenarien berechnet.

Einfluss der Änderungen gemäß den hypothetischen Betrachtungen:

	Zu Grunde gelegte Annahmen	Verschlechterung der Annahme um %	
		10	20
Höhe der zu erwartenden Zahlungseingänge auf zurückbehaltene Rechte in T€	1.727	1.681	1.635

Diese erwarteten Auswirkungen unterliegen einer rein hypothetischen Betrachtung. Der Effekt aus der Veränderung der zugrunde gelegten Annahme ist ohne Veränderung anderer Annahmen berechnet. In der

Realität können Veränderungen einer Annahme zu Veränderungen anderer Annahmen führen, die die erwarteten Auswirkungen sowohl erhöhen als auch vermindern können.

23 | WERTPAPIERE DES UMLAUFVERMÖGENS MIT FÄLLIGKEIT ÜBER 90 TAGEN

Bei den von CLAAS gehaltenen Wertpapieren des Umlaufvermögens, deren Fälligkeit über 90 Tagen liegt, handelt es sich um Wertpapiere, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden oder die innerhalb der letzten drei Monate vor

Endfälligkeit verkauft werden (»held to maturity«) sowie um »available for sale« Wertpapiere, die weder zum Handelsbestand zählen, noch bis zur Endfälligkeit gehalten werden.

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Wertpapiere »available for sale«	158.021	98.566
Wertpapiere »held to maturity«	295	13.003
Summe Wertpapiere mit Fälligkeit über 90 Tagen	158.316	111.569

Die als »available for sale« klassifizierten Wertpapiere werden mit Marktpreisen bewertet (sofern verfügbar). Im Eigenkapital (Accumulated Other Comprehensive Income) werden die unrealisierten Erträge aus »available for sale«-Wertpapieren erfolgsneutral in Höhe von 1.857 T€ (Vorjahr: 802 T€) ausgewiesen. Als »held to maturity« ausgewiesene Wertpapiere werden mit

den fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert, die in etwa den beizulegenden Zeitwerten entsprechen. Die fortgeführten Anschaffungskosten der »held to maturity«-Wertpapiere entsprechen den ursprünglichen Anschaffungskosten.

24 | LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel setzen sich wie folgt zusammen:

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Wertpapiere (Fälligkeit bis 90 Tage)	–	–
Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	222.070	233.190
Summe	222.070	233.190

Die liquiden Mittel enthalten Zahlungseingänge aus verkauften Forderungen in Höhe von 10.111 T€ (Vorjahr: 6.030 T€) aus dem ABS-Programm, die an die Vertragspartner abzuführen sind.

25 | COMPREHENSIVE INCOME

	2004 T €	abgezogener Ertrag- steueranteil	2003 T €	abgezogener Ertrag- steueranteil
Konzern-Jahresüberschuss	21.497		17.901	
Währungsanpassungen	-1.609	-986	-5.659	-3.323
Nicht realisierte Erträge aus Wertpapieren	1.055	647	547	321
Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung	387	237	-1.087	-638
Veränderung der derivativen Finanzinstrumente	-2.165	-1.327	-3.655	-2.147
Veränderung des Accumulated Other Comprehensive Income	-2.332	-1.429	-9.854	-5.787
Comprehensive Income	19.165		8.047	

Das Comprehensive Income besteht aus dem Jahresüberschuss und dem Other Comprehensive Income. Es umfasst damit alle Änderungen des Eigenkapitals, die nicht durch Transaktionen mit den Anteilseignern entstanden sind (zum Beispiel durch Kapitalerhöhungen oder Ausschüttungen). Die

Bestandteile des Other Comprehensive Income werden nach Abzug eines Ertragsteueranteils ermittelt, dessen Höhe in einer gesonderten Spalte gezeigt wird.

26 | EIGENKAPITAL/EIGENKAPITALSPIEGEL

Als gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage sind im Konzernabschluss die entsprechenden Beträge aus dem Einzelabschluss der CLAAS KGaA mbH ausgewiesen. Das gezeichnete Kapital der CLAAS KGaA mbH setzt sich dabei aus 3 Mio. Stückaktien zusammen.

Komplementärin ohne Kapitaleinlage ist die Helmut Claas GmbH; Kommanditaktionäre der CLAAS KGaA mbH sind direkt oder indirekt ausschließlich Familienangehörige.

Der Eigenkapitalspiegel wird als eigener Abschlussbestandteil auf Seite 59 gesondert dargestellt.

27 | STILLE BETEILIGUNG

Die stille Beteiligung der CLAAS-Mitarbeiterbeteiligungs-Gesellschaft mbH (CMG) wird ergebnisabhängig vergütet und ist im Haftungsfall nachrangig zu behandeln. Gemäß US GAAP sind rückzahlbare Kapitalüberlassungen außerhalb des »Stockholders' Equity« auszuweisen.

Die CMG erhält für ihre nachrangige Einlage eine am Erfolg des CLAAS-Konzerns orientierte Vergütung; eine entsprechende Teilnahme am Verlust besteht ebenfalls. Von der stillen Beteiligung können 7.626 T€ zum 30. September 2005 gekündigt werden, für weitere 5.289 T€ bestehen Kündigungsmöglichkeiten zwischen 2006 und 2009.

28 | RÜCKSTELLUNGEN

Die Rückstellungen setzen sich im Einzelnen wie folgt zusammen:

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	138.035	137.811
Steuerrückstellungen	13.263	11.203
Sonstige Rückstellungen	246.918	235.870
Summe	398.216	384.884

Die Steuerrückstellungen umfassen nur Rückstellungen für effektive Steuern; passivische latente Steuern werden gesondert ausgewiesen.

Die langfristigen Rückstellungen betragen 167.824 T€ (Vorjahr: 164.775 T€).

In den sonstigen Rückstellungen sind kurzfristige Rückstellungen für Restrukturierungsverpflichtungen nach SFAS No. 146 »Accounting for Costs Associated with Exit or Disposal Activities« und EITF 95-3 »Recognition of Liabilities in Connection with a Purchase Business Combination« in Höhe von 3,8 Mio. € enthalten. Die Rückstellungen wurden in den Vorjahren aufgrund rückläufiger Marktentwicklung sowie durch Umstrukturierungen im Vertrieb erforderlich.

Die wegen rückläufiger Marktentwicklungen ergriffenen Maßnahmen bezogen sich auf Gemeinkostenlöhner und Angestellte im Bereich der Produktion in Deutschland. Die Umsetzung der Maßnahmen erfolgte im Geschäftsjahr 2004. Die Höhe der Rückstellung belief sich im Vorjahr auf 1,5 Mio. €. Unter

Berücksichtigung des Verbrauchs von 510 T€ sowie weiterer Auflösungen beträgt per 30.09.2004 die Höhe der Rückstellung 113 T€.

Im Geschäftsjahr 2003 wurden Rückstellungen für die Restrukturierung von Vertriebsaktivitäten für Traktoren in Höhe von 8,5 Mio. € gebildet, davon 4,9 Mio. € in der Eröffnungsbilanz von RENAULT Agriculture. Weitere 3,6 Mio. € sind im Geschäftsjahr 2003 erfolgswirksam (sonstiger betrieblicher Aufwand) den Rückstellungen zugeführt worden. Die Umsetzung wesentlicher Umstrukturierungsmaßnahmen erfolgte im Geschäftsjahr 2004. Die Maßnahmen umfassten Entschädigungen für die Kündigung bestehender Verträge mit Importeuren, Händlern und Zulieferern sowie Abfindungszahlungen. Unter Berücksichtigung geleisteter Zahlungen in Höhe von 4,0 Mio. € und Auflösungen von 0,8 Mio. € belaufen sich die restlichen Rückstellungen für die Restrukturierung per 30. September 2004 auf 3,7 Mio. €.

Diese Rückstellungen betreffen das Segment Landtechnik.

29 | PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

CLAAS unterhält mehrere leistungsorientierte Versorgungspläne in Deutschland sowie jeweils einen fondsgedeckten Plan in Großbritannien und in Deutschland.

Bei den von CLAAS aufgelegten leistungsorientierten Versorgungsplänen besteht die Verpflichtung des Unternehmens darin, zugesagte Leistungen an aktive und frühere Mitarbeiter zu erfüllen. Die Pensionsrückstellung, mit der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen erfasst werden, umfasst auch die Verpflichtungen von Pensionsfonds und wird in Höhe des Vermögens der Fonds gekürzt. Etwaige Überdeckungen von Fonds werden als sonstige Vermögenswerte aktiviert und Unterdeckungen von Fonds werden als Pensionsrückstellung passiviert. Pensionsrückstellungen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und laufenden Leistungen an berechnete aktive und ehemalige Mitarbeiter und Hinterbliebene gebildet. Die Verpflichtungen beziehen sich vor allem auf Ruhegelder, teils als Grund-, teils als Zusatzversorgung. Pensionszusagen bemessen sich in der Regel nach der Dauer der Zugehörigkeit und der Vergütung der Mitarbeiter.

Die Pensionsverpflichtungen werden über versicherungsmathematische Methoden nach einem Anwartschaftsbarwertverfahren (»Projected Unit Credit Method«) ermittelt. Bei diesem Anwartschaftsbarwertverfahren wer-

den nicht nur die am Stichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften, sondern auch künftig zu erwartende Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt. Der Bewertungsstichtag für die Verpflichtungswerte der leistungsorientierten Versorgungspläne in Deutschland ist der 30. Juni. Für die übrigen Pläne gilt als Stichtag der 30. September. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die außerhalb einer Bandbreite von 10 % des Verpflichtungsumfanges liegen, werden über die durchschnittliche Restdienstzeit verteilt.

Sowohl im abgelaufenen als auch im Vorjahr wurden ein Abzinsungsfaktor von 5,5 %, Gehaltssteigerungen von 3 % und Rentensteigerungen von 1,5 % zu Grunde gelegt. Diese Annahmen beziehen sich auf die in Deutschland beschäftigten Mitarbeiter, für die der überwiegende Teil der Pensionsverpflichtungen besteht. Für die im Ausland beschäftigten Mitarbeiter müssen abweichende landesspezifische Annahmen verwendet werden. Die erwarteten Fondserträge betragen 7,0 % (Vorjahr: 6,9 %).

Für ein Unternehmen in Deutschland bestehen in begrenztem Umfang fondsgedekte Pläne, die in Form rückgedeckter Versicherungen geführt werden. Ihr Anteil liegt unter 5 % der Gesamtsumme fondsgedekter Versorgungsansprüche.

Auf der Grundlage der fondsgedeckten Verpflichtung des britischen Tochterunternehmens, CLAAS Holdings Ltd., wird bei der Anlage des Planvermögens eine ausgewogene Strategie verfolgt, deren Ziel die Maximierung des langfristigen Vermögensertrages ist. Es soll dauerhaft ein Überschuss an Deckungsvermögen über die Verpflichtungen erhalten bleiben und eine unnötige Volatilität der Beiträge an das Planvermögen vermieden werden. Bezüglich der Anlagestrategie wird auf Diversifizierung geachtet, um das Anlagerisiko auf verschiedene Märkte und Wertpapierklassen zu verteilen. Das Planvermögen wird auf der Grundlage eines Treuhandvertrages von einem Treuhandverein verwaltet, der aus Mitarbeitern der CLAAS Holdings Ltd. besteht. Der Treuhandverein hat die operativen Investitionsentscheidungen an einen Fonds-Manager delegiert. Alle strategischen Anlageentscheidungen trifft der Treuhandverein unabhängig vom Arbeitgeber. Das Planvermögen ist in Aktien- und Anleihen-Portfolio unterteilt. Bei der Investition des Planvermögens werden Vorgaben hinsichtlich der Anlageart und der geographischen Märkte beachtet. Im Geschäftsjahr wie auch in der Vorjahresperiode lag der Schwerpunkt der Investitionsvorgaben auf Wertpapieren in Großbritannien.

Derzeit umfasst das Aktien-Portfolio 78,1 % des Planvermögens und das Anleihen-Portfolio 21,3 %. Der Fonds verfügt ebenfalls über liquide Mittel in geringem Umfang (0,6 %).

Der erwartete Ertrag aus dem Planvermögen wird für die Anlagenklassen getrennt ermittelt. Für das Aktien-Portfolio wird die gegenwärtige Dividendenrendite des FTSE All Share-Index zuzüglich der Inflationsrate und des langfristigen realen Dividendenwachstums angesetzt. Für das Anleihen-Portfolio dient der Abzinsungsfaktor als erwarteter Vermögensertrag. Dieser wird durch einen Index von in Pfund Sterling notierten Unternehmensanleihen mit einem Rating von AA und einer Laufzeit von mindestens 15 Jahren dargestellt. Für die liquiden Mittel wird ein kurzfristiger Geldmarktzinssatz verwendet. Für das Jahr 2005 sind Einzahlungen in das Planvermögen von 604 T€ geplant.

Die fondsfinanzierten Pensionsverpflichtungen (Versorgungsansprüche) entwickelten sich wie folgt:

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	31.036	28.473
Abzüglich Deckung durch Fonds	-31.150	-27.613
Finanzierungsstatus	-114	860
Noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste)	-10.156	-11.683
Bilanzbetrag = Überdeckung	-10.270	-10.823

Der saldierte Bilanzbetrag in Höhe von 10.270 T€ (Vorjahr: 10.823 T€) setzt sich – unter Berücksichtigung noch nicht erfasster versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste – in 2004 aus einer Überdeckung fondsfinanzierter Versorgungsansprüche in Höhe von -11.452 T€ und einer Unter-

deckung in Höhe von 1.182 T€ zusammen. Die Überdeckung wird als sonstiger Vermögenswert aktiviert, in den Pensionsrückstellungen ist die Unterdeckung berücksichtigt.

Das Fondsvermögen entwickelte sich wie folgt:

	2004 T€	2003 T€
Marktwert des Fondsvermögens am 01.10.	27.613	25.415
Tatsächlicher Vermögensertrag/(-verlust)	3.049	4.403
Arbeitgeberbeiträge	584	563
Mitarbeiterbeiträge	346	647
Tatsächliche Rentenzahlungen	-896	-796
Wechselkurseffekte	454	-2.619
Sonstiges	–	–
Marktwert des Fondsvermögens am 30.09.	31.150	27.613

Die Deckung der fondsfinanzierten Pensionsverpflichtungen im Bewertungszeitpunkt ohne Berücksichtigung der bis zum prognostizierten Renten-

eintritt erwarteten künftigen Gehaltssteigerungen (Accumulated Benefit Obligation, ABO) durch das Fondsvermögen entwickelte sich wie folgt:

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Barwert der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche ohne Berücksichtigung von Gehaltssteigerungen (ABO)	28.356	25.240
Marktwert des Fondsvermögens	-31.150	-27.613
Überdeckung des Fondsvermögens über die Versorgungsansprüche	-2.794	-2.373

Die nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche entwickelten sich wie folgt:

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche	146.202	146.841
Zusätzliche Mindestverpflichtung	3.676	4.844
Noch nicht erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-1.469	-2.028
Noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-11.556	-12.987
Pensionsrückstellung für nicht fondsfinanzierte Versorgungsansprüche	136.853	136.670

Die Pensionsrückstellungen leiten sich aus den nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüchen und aus einer Unterdeckung der fondsfinanzierten Versorgungsansprüche ab:

	30.09.2004 T€	30.09.2003 T€
Pensionsrückstellung für nicht fondsfinanzierte Versorgungsansprüche	136.853	136.670
Unterdeckung fondsfinanzierter Versorgungsansprüche	1.182	1.141
Pensionsrückstellungen	138.035	137.811

Die Deckung der nicht fondsfinanzierten Pensionsverpflichtungen im Bewertungszeitpunkt ohne Annahmen zu Gehaltssteigerungen (ABO) durch die bilanzielle Rückstellung entwickelte sich wie folgt:

	2004 T€	2003 T€
Barwert der nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche ohne Berücksichtigung von Gehaltssteigerungen (ABO)	128.327	128.199
Pensionsrückstellung für nicht fondsfinanzierte Versorgungsansprüche	-136.853	-136.670
Überdeckung der Pensionsrückstellung über die nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche ohne Berücksichtigung von Gehaltssteigerungen	-8.526	-8.471

Der fondsfinanzierte und nicht fondsfinanzierte Pensionsaufwand gliedert sich wie folgt:

	2004 T€	2003 T€
Aufwand für die im Berichtsjahr verdienten Versorgungsansprüche	5.505	4.388
Zinsaufwand für die bereits erworbenen Versorgungsansprüche	9.306	8.545
Erfasster nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	114	114
Erfasste versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	468	503
Erwarteter Fondsertrag	-1.944	-1.656
Pensionsaufwand	13.449	11.894

Der Aufwand für die im Berichtsjahr verdienten Versorgungsansprüche sowie der Zinsaufwand für die bereits erworbenen Versorgungsansprüche beziehen sich auf fondsfinanzierte und nicht fondsfinanzierte Versorgungsansprüche.

Die fondsfinanzierten und nicht fondsfinanzierten Versorgungsansprüche entwickelten sich wie folgt:

	2004 T€	2003 T€
Versorgungsansprüche am 01.10.	175.314	140.746
Änderung Konsolidierungskreis	–	21.433
Aufwand für die im Berichtsjahr verdienten Versorgungsansprüche	5.505	4.388
Zinsaufwand für die bereits erworbenen Versorgungsansprüche	9.306	8.545
Versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	-1.441	8.809
Tatsächliche Rentenzahlungen	-8.748	-7.346
Wechselkurseffekte	462	-2.667
Sonstiges	-3.160	1.406
Versorgungsansprüche am 30.09.	177.238	175.314

Die Rentenzahlungen für die inländischen Versorgungsansprüche werden für die kommenden zehn Jahre folgendermaßen geschätzt:

	T€
2005	7.497
2006	7.939
2007	8.514
2008	8.519
2009	10.009
2010-2014	51.922

30 | VERBINDLICHKEITEN

	30.09.2004			30.09.2003		
	Restlaufzeit		Summe	Restlaufzeit		Summe
	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	30.09.04	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	30.09.03
	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Anleihen	–	262.101	262.101	–	271.101	271.101
Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsgesellschaften	3.801	10.056	13.857	3.801	13.857	17.658
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.123	20.313	25.436	4.342	25.449	29.791
Erhaltene Anzahlungen	10.448	–	10.448	8.685	–	8.685
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	100.406	–	100.406	94.947	–	94.947
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel und aus der Ausstellung eigener Wechsel	21.921	–	21.921	26.951	–	26.951
Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungen	2.181	–	2.181	912	–	912
Leasingverbindlichkeiten	765	1.250	2.015	1.810	1.576	3.386
Sonstige Verbindlichkeiten	95.514	22.621	118.135	94.852	25.765	120.617
Summe	240.159	316.341	556.500	236.300	337.748	574.048

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsgesellschaften sind 13.857 T€ (Vorjahr: 17.658 T€) und von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 20.698 T€ (Vorjahr: 16.170 T€) durch Grundpfandrechte und Sicherungsübereignungen gesichert.

Bei den Anleihen sowie den Bank- und Versicherungsdarlehen bestehen folgende Markt- und Nominalwerte:

	30.09.2004		30.09.2003	
	Nominalwert Mio. €	Marktwert Mio. €	Nominalwert Mio. €	Marktwert Mio. €
Anleihen	262,1	269,4	271,1	279,6
Bank- und Versicherungsdarlehen (mit Marktwertunterschied)	19,0	19,5	24,4	26,4
Bank- und Versicherungsdarlehen (ohne Marktwertunterschied)	20,3	20,3	23,0	23,0
Summe	301,4	309,2	318,5	329,0

Die Anleihen (Fälligkeit 2006 und Fälligkeiten von 2010 bis 2014) werden mit 4,5 % p.a. und 5,76 % p.a. verzinst; für die Bank- und Versicherungsdarlehen (Fälligkeiten von 2004 bis 2011) gelten Zinssätze von 1,0 % bis 8,3 % p.a.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern, vor allem gegenüber Kommanditaktionären, in Höhe von 35.731 T€ enthalten (Vorjahr: 46.846 T€). Langfristig zur Verfügung stehen hiervon 19.901 T€ (Vorjahr: 22.908 T€).

31 | HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Die Verpflichtungen aus Leasing- und Mietverhältnissen werden wie folgt fällig:

	Capital Lease Nominalwert T€	Operating Lease Nominalwert T€
MINDESTLEASINGZAHLUNGEN		
Fällig bis 1 Jahr	869	18.093
Fällig bis 2 Jahre	668	7.937
Fällig bis 3 Jahre	322	5.029
Fällig bis 4 Jahre	170	3.054
Fällig bis 5 Jahre	144	2.668
Fällig über 5 Jahre	–	7.421
Summe	2.173	44.202
Zinsanteil	158	
Barwert der Verpflichtungen	2.015	

Miet- und Leasingaufwendungen sind im abgelaufenen Geschäftsjahr in Höhe von 9.469 T€ (Vorjahr: 10.101 T€) angefallen. Die erhaltenen Leasingraten aus unkündbaren Sublease-Verträgen betragen im Geschäftsjahr 14.604 T€ (Vorjahr: 14.686 T€).

Die Verpflichtungen aus Capital Lease und aus Operating Lease entstehen überwiegend aus Leasingprogrammen, bei denen CLAAS-Landmaschinen von der CLAAS Leasing GmbH geleast und diese an Endkunden weiterverleast werden.

Die Summe der Eventualverbindlichkeiten beträgt zum Geschäftsjahresende 50.437 T€ (Vorjahr: 51.735 €). Diese setzen sich aus Wechselobligo, Verbindlichkeiten aus Bürgschaften sowie sonstigen finanziellen Verpflichtungen zusammen. Die Wechselobligoverpflichtungen der CLAAS-Gruppe betragen zum Geschäftsjahresende 33.625 T€ (Vorjahr 33.959 T€). Darin enthalten sind Verpflichtungen in Höhe von 25.711 T€, die nach dem 1. Januar 2003 entstanden sind und denen Erstattungsansprüche und Verwertungserlöse in gleicher Höhe gegenüberstehen. Zum 30. September 2004 bestehen im Konzern Verbindlichkeiten aus Bürgschaften in Höhe von 11.634 T€ (im Vorjahr 14.013 T€). Die darunter enthaltenen Verbindlichkeiten aus Bürgschaften in Höhe von 7.266 T€, die nach dem 01. Januar 2003

entstanden sind, werden durch Erstattungsansprüche und Verwertungserlöse in Höhe von 4.676 T€ kompensiert. Der Restbetrag in Höhe von 2.590 T€ wird mit dem beizulegenden Zeitwert (Fair Value) von 8 T€ bewertet.

Bei den nach dem 1. Januar 2003 entstandenen Eventualverbindlichkeiten handelt es sich im Wesentlichen um Wechselobligo und um Bürgschaften für übernommene Kreditausfallrisiken im Zusammenhang mit Exportgeschäften. Die durchschnittliche Laufzeit beträgt 23,7 Monate für Wechselobligos und 29,7 Monate für die übernommenen Kreditausfallrisiken. Der möglichen Inanspruchnahme durch die Gläubiger stehen Erstattungsansprüche aus Versicherungen und/oder Eigentumsrechte an den veräußerten Produkten gegenüber.

Zum 30. September 2004 betragen die sonstigen finanziellen Verpflichtungen 5.178 T€ (Vorjahr 3.763 T€). In den sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind keine Miet- und Leasingverpflichtungen enthalten.

In den Eventualverbindlichkeiten sind Kaufpreiszahlungen für weitere Anteile an RENAULT Agriculture auf der Grundlage bestehender Kauf- und Verkaufsoptionen nicht enthalten. Der künftige Kaufpreis wird analog zum Kaufpreis der bereits erworbenen Anteile ermittelt.

32 | GEWÄHRLEISTUNGSRÜCKSTELLUNGEN

In 2004 wurden Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen in Höhe von 55.047 T€ (Vorjahr 46.978 T€) gebildet. Sie beinhalten Rückstellungen für Sonderinspektionen sowie Rückstellungen für Garantieleistungen und Kulanz. Der Rückstellungsbedarf für Sonderinspektionen wird zentral nach einheitlichen Prinzipien berechnet. Dabei finden Parameter wie Bauprogramme, Stückzahlen, Material- und Montagekosten pro Maschine

Berücksichtigung. Die Rückstellungen für Garantieleistungen und Kulanz werden anhand historischer Werte mittels eines Prozentsatzes (i.d.R. zwischen 0,5 % und 0,75 % des Umsatzes) ermittelt.

Die Gewährleistungsrückstellungen haben sich im Konzern wie folgt entwickelt:

Anfangs- bestand T€	Währungs- einflüsse T€	Inanspruch- nahme T€	Auflösung T€	Zuführung T€	Endbestand T€
46.978	-154	26.889	4.670	39.782	55.047

33 | FINANZIERUNGSZUSAGEN

Die Finanzierungszusagen zum Bilanzstichtag gliedern sich wie folgt:

	bis 1 Jahr		1-5 Jahre		> 5 Jahre		Gesamt	
	30.09.04 Mio. €	30.09.03 Mio. €	30.09.04 Mio. €	30.09.03 Mio. €	30.09.04 Mio. €	30.09.03 Mio. €	30.09.04 Mio. €	30.09.03 Mio. €
Anleihen	-	-	100,0	100,0	162,1	171,1	262,1	271,1
Kreditsyndizierung	102,3	-	-	102,3	-	-	102,3	102,3
Kreditlinien von Banken und Versicherungsgesellschaften	328,4	271,0	48,7	44,0	31,4	34,8	408,5	349,8
Summe	430,7	271,0	148,7	246,3	193,5	205,9	772,9	723,2

34 | KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Konzern-Kapitalflussrechnung ist nach den Zahlungsströmen aus laufender Geschäftstätigkeit, aus Investitionstätigkeit und aus Finanzierungstätigkeit gegliedert. Auswirkungen von Änderungen des Konsolidierungskreises sind dabei eliminiert; ihr Einfluss auf den Finanzmittelbestand wird wie der Einfluss von Wechselkursänderungen auf den Zahlungsmittelbestand gesondert gezeigt.

Im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit sind zugeflossene Dividenden von 1.122 T€ (Vorjahr: 829 T€) enthalten; die nicht zahlungswirksamen Erfolgsbeiträge aus der Anwendung der Equity-Methode wurden eliminiert. Nicht zahlungswirksame Zugänge zum Anlagevermögen betreffen ausschließlich Zugänge aus Leasingobjekten in Höhe von 615 T€ (Vorjahr: 77 T€), die als Capital Lease zu klassifizieren sind. Die gezahlten Zinsen betragen 37.318 T€ (Vorjahr: 32.174 T€); an Ertragsteuern wurden 5.596 T€ (Vorjahr: 33.022 T€) gezahlt.

35 | MITARBEITER

MITARBEITER IM JAHRESDURCHSCHNITT

	2004	2003
Gewerbliche Mitarbeiter	4.027	3.749
Angestellte	3.661	3.127
Auszubildende	465	416
Summe	8.153	7.292

36 | DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND HEDGE ACCOUNTING

Der CLAAS-Konzern ist auf Grund seiner Geschäftstätigkeit Wechselkurs- und Zinsänderungsrisiken ausgesetzt. Zur Begrenzung der Wechselkursrisiken sowie der Zinsänderungsrisiken wird ein systematisches Devisen- und Zinsmanagement betrieben. Dabei werden alle gängigen Finanzinstrumente einschließlich derivativer Instrumente eingesetzt. Die Fremdwährungsrisiken betreffen dabei im Wesentlichen den US-Dollar, den ungarischen Forint und das britische Pfund. Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen werden

zur Reduzierung bzw. Eliminierung des Wechselkursrisikos aus den Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten unter Einbeziehung des Nettings abgeschlossen. Zinsswaps und Zinsoptionen dienen der Absicherung der Zinsänderungsrisiken von Aktiv- und Passivpositionen.

Sämtliche Abschlüsse erfolgen ausschließlich auf der Basis vorhandener bzw. durch konkrete Planungen unterlegter Grundgeschäfte.

Das Nominalvolumen der Sicherungsgeschäfte stellt die Summe aller Kauf- und Verkaufsbeträge dar, die den Geschäften zugrunde liegen. Die Höhe des Nominalvolumens erlaubt Rückschlüsse auf den Umfang des Einsatzes von Derivaten, gibt aber nicht das Risiko des Konzerns aus dem Einsatz von Derivaten wieder. Hinzuweisen ist darauf, dass die Nominalvolumina in der nachstehend aufgeführten Tabelle nicht die durch Gegengeschäfte geschlossenen Zins- und Devisenpositionen enthalten. Eine Bruttodarstellung dieser Beträge wäre wirtschaftlich nicht aussagefähig. Die Nominalvolumina der durch Gegengeschäfte geschlossenen Zins- und Devisenpositionen betragen am Bilanzstichtag 210,2 Mio. € (Vorjahr: 210,2 Mio. €).

Es besteht eine strikte räumliche und organisatorische Funktionstrennung zwischen Geschäftsabschluss, Kontrolle und Buchung. Betragsmäßige und inhaltliche Handlungsrahmen sind in internen Richtlinien festgelegt. Im Finanzbereich wird eine laufende Bewertung der Risikopositionen mittels einer testierten Software vorgenommen.

Geschäftspartner sind ausschließlich deutsche und internationale Banken von erstklassiger Bonität. Da das Management und die Aufsichtsgremien von CLAAS großen Wert auf ein geordnetes Risikomanagement legen, ist ein umfassendes Überwachungssystem installiert, das den Anforderungen des KonTraG Rechnung trägt. In diesem Zusammenhang erfolgt eine regelmäßige Kontrolle der Effizienz der verwendeten Sicherungsinstrumente und der Zuverlässigkeit der internen Kontrollsysteme durch interne und externe Prüfungen.

Ein Teil der Derivate wurde im Rahmen des Hedge Accounting bilanziert. Durch Cashflow Hedge Accounting werden sowohl variable zukünftige Zahlungsströme aus langfristigen Verbindlichkeiten als auch zukünftige Fremdwährungsumsätze gesichert.

Beim Cashflow Hedge auf variable zukünftige Zahlungsströme aus langfristigen Verbindlichkeiten konnte eine 100 %-ige Hedge-Effektivität nachgewiesen werden. Die Marktwertänderungen dieser Derivate sind im Other Comprehensive Income des Eigenkapitals erfasst. Eine Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung ist in der Höhe vorgenommen worden, in der das Grundgeschäft im Berichtszeitraum erfolgswirksam wurde. Diese Umbuchung erfolgte in die gleiche Position der Gewinn- und Verlustrechnung, in der auch das Grundgeschäft erfasst wurde.

Bei den Cashflow Hedges zukünftiger Fremdwährungsumsätze ergaben sich zum 30. September 2004 ineffektive Teile in Höhe von netto -106 T€, die negativ im Devisenergebnis enthalten sind.

Die folgende Tabelle enthält sowohl Derivate, bei denen auf die Anwendung von Hedge Accounting nach SFAS No. 133 verzichtet wurde, als auch Derivate, bei denen Hedge Accounting angewendet wurde. Die derivativen Finanzinstrumente sind mit folgenden Marktwerten in der Bilanz erfasst; somit entsprechen die Marktwerte den Buchwerten:

	Nominalvolumen		Restlaufzeit > 1 Jahr		Marktwert Aktiva		Marktwert Passiva	
	30.09.04 T €	30.09.03 T €	30.09.04 T €	30.09.03 T €	30.09.04 T €	30.09.03 T €	30.09.04 T €	30.09.03 T €
DEISENSICHERUNG								
Devisentermingeschäfte	187.096	172.630	1.255	5.565	3.443	5.583	285	144
Devisenoptionsgeschäfte	71.098	59.285	–	–	571	522	33	735
Sonstige Devisensicherungs- instrumente	200.000	200.000	200.000	200.000	–	–	48.583	36.865
Summe	458.194	431.915	201.255	205.565	4.014	6.105	48.901	37.744

	Nominalvolumen		Restlaufzeit > 1 Jahr		Marktwert Aktiva		Marktwert Passiva	
	30.09.04 T €	30.09.03 T €	30.09.04 T €	30.09.03 T €	30.09.04 T €	30.09.03 T €	30.09.04 T €	30.09.03 T €
ZINSSICHERUNG								
Zinsoptionen*	330.652	300.904	270.652	270.704	582	1.688	907	1.773
Zinsswaps*	177.226	160.226	167.000	160.226	7.343	8.602	6.587	8.593
Sonstige Zinssicherungs- instrumente	–	20.000	–	–	–	–	–	26
Summe	507.878	481.130	437.652	430.930	7.925	10.290	7.494	10.392

* Ohne Berücksichtigung geschlossener Gegengeschäfte.

37 | SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

	CLAAS Landtechnik		CLAAS Industrietechnik		CLAAS Fertigungstechnik		Eliminierungen		CLAAS Gruppe	
	2004 Mio. €	2003 Mio. €	2004 Mio. €	2003 Mio. €	2004 Mio. €	2003 Mio. €	2004 Mio. €	2003 Mio. €	2004 Mio. €	2003 Mio. €
Außenumsatz	1.776	1.340	24	24	128	132	0	0	1.928	1.496
Innenumsatz	4	5	83	90	3	3	-90	-98	0	0
Umsatz gesamt	1.780	1.345	107	114	131	135	-90	-98	1.928	1.496
Operating Profit (EBIT)	65	38	-1	5	6	10	1	0	71	53
Segment-Aktiva	1.294	1.309	42	37	135	122	-79	-55	1.392	1.413
Geschäfts- oder Firmenwerte*	31	36	0	0	21	11	0	0	52	47
Sachinvestitionen	31	45	3	4	6	3	0	0	40	52
Abschreibungen	46	32	4	3	3	2	0	0	53	37
Zinserträge	9	12	0	0	0	0	0	0	9	12

* Für das Segment Landtechnik gekürzt um kumulierte Abschreibungen in Höhe von 13.290 T€.

Bei CLAAS ergibt sich die Segmentabgrenzung aus den Geschäftsfeldern der Unternehmensbereiche. Die Abgrenzung der Unternehmensbereiche und Regionen basiert dabei auf der internen Berichterstattung.

Die Landtechnik stellt das Kerngeschäft von CLAAS dar. In Europa ist CLAAS bei seinen Hauptprodukten, dem Mähdrescher und dem Feldhäcksler, Marktführer. Auch bei den Produktlinien Ballenpressen und Futtererntemaschinen hält CLAAS – vor allem in Westeuropa – wesentliche Marktanteile. Das Segment Landtechnik wird seit 2003 ergänzt durch das Traktorengeschäft.

Die CLAAS Industrietechnik GmbH ist innerhalb der CLAAS-Gruppe der Systemlieferant für Antriebstechnik und Hydraulik. Das Geschäft mit Dritten betrifft vor allem Komponenten für Baumaschinen und Nutzfahrzeuge.

Der Bereich Fertigungstechnik wird von der CLAAS Fertigungstechnik GmbH geführt. Sie besitzt spezifische Kompetenzen im Sondermaschinen- und Werkzeugbau sowie bei der Entwicklung und Fertigung kompletter Transferstraßen und Fertigungslinien. Seit der Übernahme der Brötje Automation erstreckt sich die Geschäftstätigkeit in diesem Segment auch auf die Luft- und Raumfahrtindustrie.

Die Innenumsätze geben die Höhe der Umsätze zwischen den einzelnen Segmenten an. Innenumsätze werden unter Bedingungen wie zwischen fremden Dritten abgerechnet. Bei den Sachinvestitionen handelt es sich um erworbene Sachanlagen.

Überleitung des Operating Profit, der bei CLAAS als EBIT definiert wird, zum Jahresüberschuss des Konzerns:

	2004 T €	2003 T €
Operating Profit (EBIT)	71.489	53.161
./. Ertragsteuern	14.341	3.358
./. Zinsaufwendungen	28.019	25.964
./. Vergütung CMG	2.472	1.835
./. Vergütung Genussrechte	3.599	2.806
./. Anteile anderer Gesellschafter	1.561	1.297
Konzerns-Jahresüberschuss	21.497	17.901

Der von 1.496,3 Mio. € auf 1.928,4 Mio. € gestiegene Umsatz beruht vor allem auf Zuwächsen in den Ländern der Europäischen Union, auch infolge der Akquisitionen im vorangegangenen Geschäftsjahr.

AUFGLIEDERUNG DES UMSATZES NACH REGIONEN	2004 Mio €	2003 Mio €
Deutschland	447,6	461,4
Übrige EU*	1.066,5	685,9
Übriges Europa (ohne EU*)	207,6	188,0
Außereuropäische Länder	206,7	161,0
Summe	1.928,4	1.496,3

* EU-15

Angabe zu bedeutenden Kunden: Da CLAAS primär Umsätze mit Landmaschinen erwirtschaftet, sind auch die Kunden von CLAAS überwiegend im landwirtschaftlichen Sektor tätig. Wegen der großen Zahl von Kunden gibt es keine Kunden, deren Umsatzvolumen im Verhältnis zum

Umsatzvolumen des Konzerns wesentlich wäre. Ferner ergeben sich aus der Kundenstruktur mit Ausnahme von Deutschland und Frankreich keine wesentlichen Konzentrationen auf bestimmte geographische Regionen.

38 | EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Als Anschlussfinanzierung für die im September 2004 in Höhe von 40,9 Mio. € zurückgezählten Genussrechte wurde im Oktober 2004 ein nachrangiges Wertpapier mit unbegrenzter Laufzeit (subordinated perpetual security), das die Voraussetzungen für einen bilanziellen Eigenkapitalaus-

weis nach US GAAP und IAS/IFRS erfüllt, in Höhe von 80,0 Mio. € begeben. Es hat eine Nominalvergütung von 7,62 %.

39 | WESENTLICHE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN HGB UND US GAAP

Im Folgenden werden die wesentlichen Unterschiede in Ansatz und Bewertung zwischen HGB und US GAAP dargestellt.

ANLAGEVERMÖGEN

Nach HGB-Grundsätzen wird überwiegend degressiv abgeschrieben, wobei die steuerlichen Abschreibungen in der Regel auch in die Handelsbilanz übernommen werden. Die Nutzungsdauern orientieren sich dabei im Allgemeinen an den steuerlichen AfA-Tabellen. Für immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens, die nicht entgeltlich erworben wurden, darf nach deutschem Recht kein Aktivposten angesetzt werden.

Nach US GAAP ist diejenige Abschreibungsmethode zu wählen, die die voraussichtliche Abnutzung des Vermögenswerts am besten wiedergibt. Üblicherweise wird daher linear abgeschrieben; steuerliche Abschreibungen entfallen völlig. Im Gegensatz zum HGB wird bei abnutzbaren Vermögenswerten eine wirtschaftliche Nutzungsdauer zugrundegelegt, die sich von der Nutzungsdauer in den steuerlichen AfA-Tabellen unterscheiden kann. Ferner wird geleastes Anlagevermögen aktiviert, sofern die Kriterien für einen Capital Lease erfüllt sind. Erworbenene immaterielle Vermögenswerte werden bei Vorliegen einer bestimmbareren Nutzungsdauer ebenfalls über die Nutzungsdauer abgeschrieben. Ist die Nutzungsdauer des erworbenen immateriellen Vermögenswertes nicht bestimmbar, wird, anstatt planmäßig abzuschreiben, jährlich ein Wertminderungstest durchgeführt (bei Vorliegen von Anzeichen für eine nachhaltige Wertminderung auch schon früher). Geschäfts- oder Firmenwerte sind nicht planmäßig abzuschreiben, sondern

einem jährlichen Wertminderungstest zu unterziehen. Für bestimmte selbst-erstellte immaterielle Vermögenswerte besteht nach US GAAP ein Aktivierungsgebot.

VORRÄTE

Während nach deutschem Recht die Bewertung der Vorräte zwischen Einzel- und Vollkosten (nach steuerlichen Vorschriften) erlaubt ist, werden Vorräte nach US GAAP zu sogenannten produktionsbezogenen Vollkosten bewertet (d.h. sämtliche zurechenbaren Gemeinkosten werden aktiviert).

Für langfristige Fertigungsaufträge wird gemäß US GAAP die Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) verwendet. Unfertige Erzeugnisse werden dabei in Abhängigkeit ihres Fertigstellungsgrads als Forderungen aus PoC ausgewiesen.

LATENTE STEUERN

Nach deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen werden aktivische und passivische latente Steuern nur bei zeitlichen Differenzen zwischen HGB-Ergebnis und steuerlichem Ergebnis abgegrenzt; quasi-permanente Differenzen dürfen nicht abgegrenzt werden. Die Saldierung von aktivischen und passivischen latenten Steuern ist möglich.

Nach US GAAP sind für temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen der Konzernbilanz und der Steuerbilanz latente Steuern zu bilden. Ferner sind aktivische latente Steuern bei zu erwartenden Steuererminderungen aus

Verlustvorträgen anzusetzen. Die aktivischen und passivischen latenten Steuern werden bei gleicher Fristigkeit, gleicher Steuerart und gleicher Steuerhoheit offen saldiert.

FORDERUNGEN/SONSTIGE VERMÖGENSWERTE/DERIVATE

In der deutschen Rechnungslegung werden Forderungen unter Berücksichtigung des Vorsichtsprinzips pauschal wertberichtigt. Gemäß US GAAP dürfen Pauschalwertberichtigungen nur dann gebildet werden, wenn nachweisbare Erfahrungswerte vorliegen bzw. soweit mit Ausfällen wahrscheinlich zu rechnen ist. Bei CLAAS wird nach US GAAP die Überdeckung von Pensionsverpflichtungen durch einen Pensionsfonds als sonstiger Vermögenswert ausgewiesen. Nach HGB sind mit Ausnahme gezahlter Prämien keine Derivate zu aktivieren. Die Derivate werden nach US GAAP mit ihren beizulegenden Zeitwerten aktiviert.

BETEILIGUNGEN UND WERTPAPIERE

Wertpapiere werden nach deutschen Bilanzierungsvorschriften zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag erfasst.

Gemäß US GAAP werden Wertpapiere in folgende drei Kategorien eingeteilt: Wertpapiere, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden (»held to maturity securities«), sind generell mit den Anschaffungskosten zu bewerten; weiterveräußerbare Wertpapiere (»available for sale securities«) und Wertpapiere, deren kurzfristiger Verkauf beabsichtigt ist (»trading securities«), werden zum aktuellen Marktwert am Bilanzstichtag bewertet. In einer gesonderten Eigenkapitalposition, dem Accumulated Other Comprehensive Income, werden die unrealisierten Erträge und Aufwendungen aus »available for sale securities« erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern ausgewiesen.

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Nach HGB werden Pensionsrückstellungen in der Regel nach dem steuerlichen Teilwertverfahren ermittelt. Fluktuationswahrscheinlichkeiten werden pauschal berücksichtigt. Gehalts- und Rentensteigerungen dürfen nicht berücksichtigt werden. Der Abzinsungsfaktor kann sich an den steuerlichen Vorschriften orientieren.

Nach US GAAP werden Pensionsrückstellungen gemäß einer Anwartschaftsbarwertmethode (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Offizielle Fluktuationswahrscheinlichkeiten sowie Gehalts- und Rentensteigerungen werden berücksichtigt. Der Abzinsungsfaktor entspricht dem Kapitalmarktzinssatz.

Überschreitet der Anwartschaftsbarwert durch die Veränderung der Berechnungsgrundlagen die erfolgswirksam gebildete Pensionsrückstellung, so wird gemäß SFAS No. 87 die Pensionsrückstellung um einen zusätzlichen Rückstellungsbetrag (»additional minimum liability«) erfolgsneutral erhöht. Dieser Betrag muss niedriger sein als die noch nicht verrechneten Mehrkosten aus Planänderungen. Andernfalls wird er mit dem Eigenkapital ver-

rechnet. Der Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung ist gemäß US GAAP ergebnisneutral. Nach handelsrechtlichen Vorschriften hingegen wird die Dotierung und Auflösung dieser Mindestpensionsverpflichtung sofort ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Für Rückstellungen sieht das HGB Wahlrechte vor und ermöglicht die Passivierung von Aufwandsrückstellungen, die auf einer Innenverpflichtung basieren.

Nach US GAAP bestehen restriktivere Voraussetzungen für die Bildung von Rückstellungen. Passivierungswahlrechte gibt es nicht, und für den Ansatz wird eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit vorausgesetzt. Aufwandsrückstellungen sind nicht erlaubt.

LIQUIDE MITTEL

Im Gegensatz zum HGB umfassen die liquiden Mittel nach US GAAP auch Wertpapiere, deren Restlaufzeit zum Erwerbszeitpunkt bis zu 90 Tage beträgt.

STILLE BETEILIGUNG

Die Zuordnung zum Eigenkapital oder Fremdkapital hängt nach HGB maßgeblich von einer ergebnisabhängigen Vergütung, der Teilnahme am Verlust und einer nachrangigen Bedienung im Konkursfall ab. Nach diesen Kriterien ist die stille Beteiligung von CLAAS gemäß HGB als Eigenkapital zu klassifizieren. Nach US GAAP ist hingegen die Rückzahlbarkeit bei Kapitalüberlassungen entscheidend für den Ausweis innerhalb oder außerhalb des Eigenkapitals.

ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER

Handelsrechtlich werden Anteile anderer Gesellschafter innerhalb des Eigenkapitals berücksichtigt. Nach US GAAP werden Anteile anderer Gesellschafter als eigener Posten in der Bilanz außerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen.

COMPREHENSIVE INCOME/ACCUMULATED OTHER COMPREHENSIVE INCOME

Im Gegensatz zur deutschen Rechnungslegung gibt es gemäß US GAAP einen gesonderten Eigenkapitalbestandteil, das Accumulated Other Comprehensive Income, dessen Veränderung zusammen mit dem Jahresüberschuss eine Art Gesamtleistung – das sog. Comprehensive Income – bildet. Folgende Komponenten des Accumulated Other Comprehensive Income sind gesondert auszuweisen: Differenzen aus der Fremdwährungsumrechnung, zusätzliche Pensionsrückstellungen (siehe Pensionsrückstellungen), unrealisierte Gewinne und Verluste im Zusammenhang mit der Marktbewertung von Wertpapieren sowie der effektive Teil der Marktwertänderung von Derivaten, die die Voraussetzungen für den Cashflow Hedge erfüllen.

CLAAS KOMMANDITGESELLSCHAFT AUF AKTIEN MBH, HARSEWINKEL

Holding, Verkauf, Kundendienst, Ersatzteilwesen

STRUKTUR DER CLAAS KGaA mbH**Persönlich haftende****Gesellschafterin**

Helmut Claas GmbH

Gesellschafter

Helmut Claas

Günther Claas

Reinhold Claas

Kommanditaktionäre

Familie Helmut Claas

Familie Günther Claas

Familie Reinhold Claas

ORGANE DER CLAAS KGaA mbH**Gesellschafterausschuss**

Helmut Claas, Harsewinkel

Vorsitzender

Aufsichtsrat

Helmut Claas, Harsewinkel,

Vorsitzender

Guntram Schneider, Münster*

Stellv. Vorsitzender

Cathrina Claas, Zürich (ab 01/04)

Oliver Claas, Wedel/Holstein

Volker Claas, Harsewinkel

Günther Groß, Beckum*

Claus Helbig, München

Günter Laumann, Harsewinkel*

Wilfried Lochte, Groß Schwülper (bis 01/04)

Jens Möller, Rheda-Wiedenbrück*

Gerd Peskes, Düsseldorf

Siegfried Vieth, Hövelhof*

Carmelo Zanghi, Paderborn*

** Arbeitnehmervertreter***Geschäftsführung**

Rüdiger A. Günther (Sprecher)

Nikolaus Feil

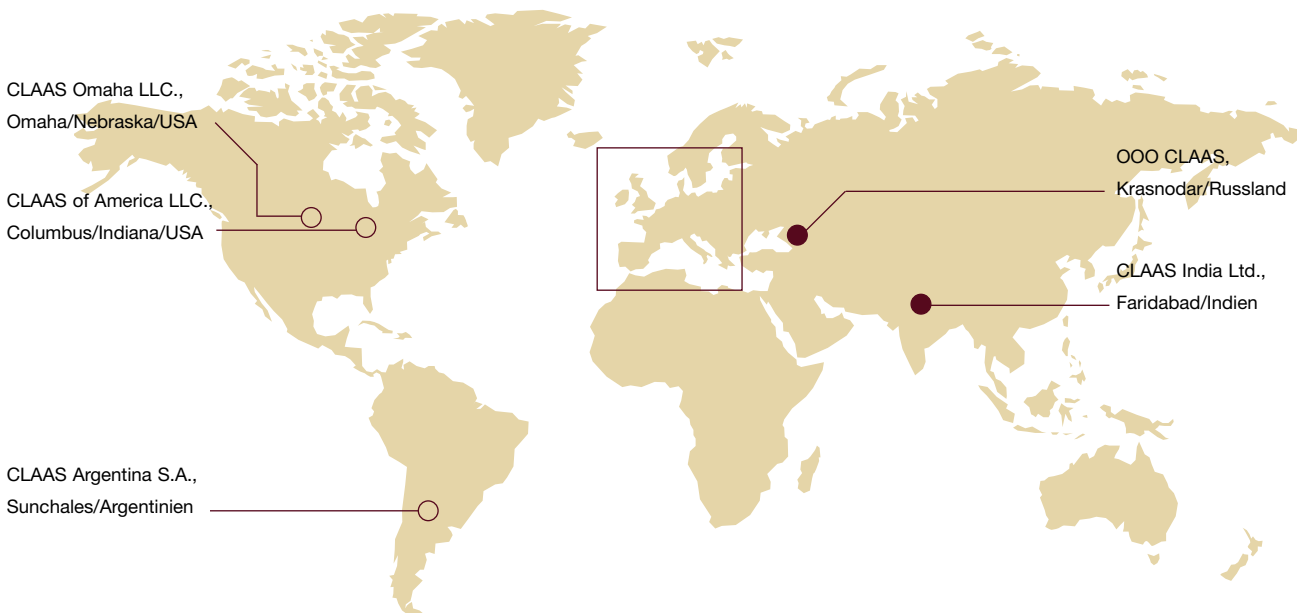
Hermann Garbers

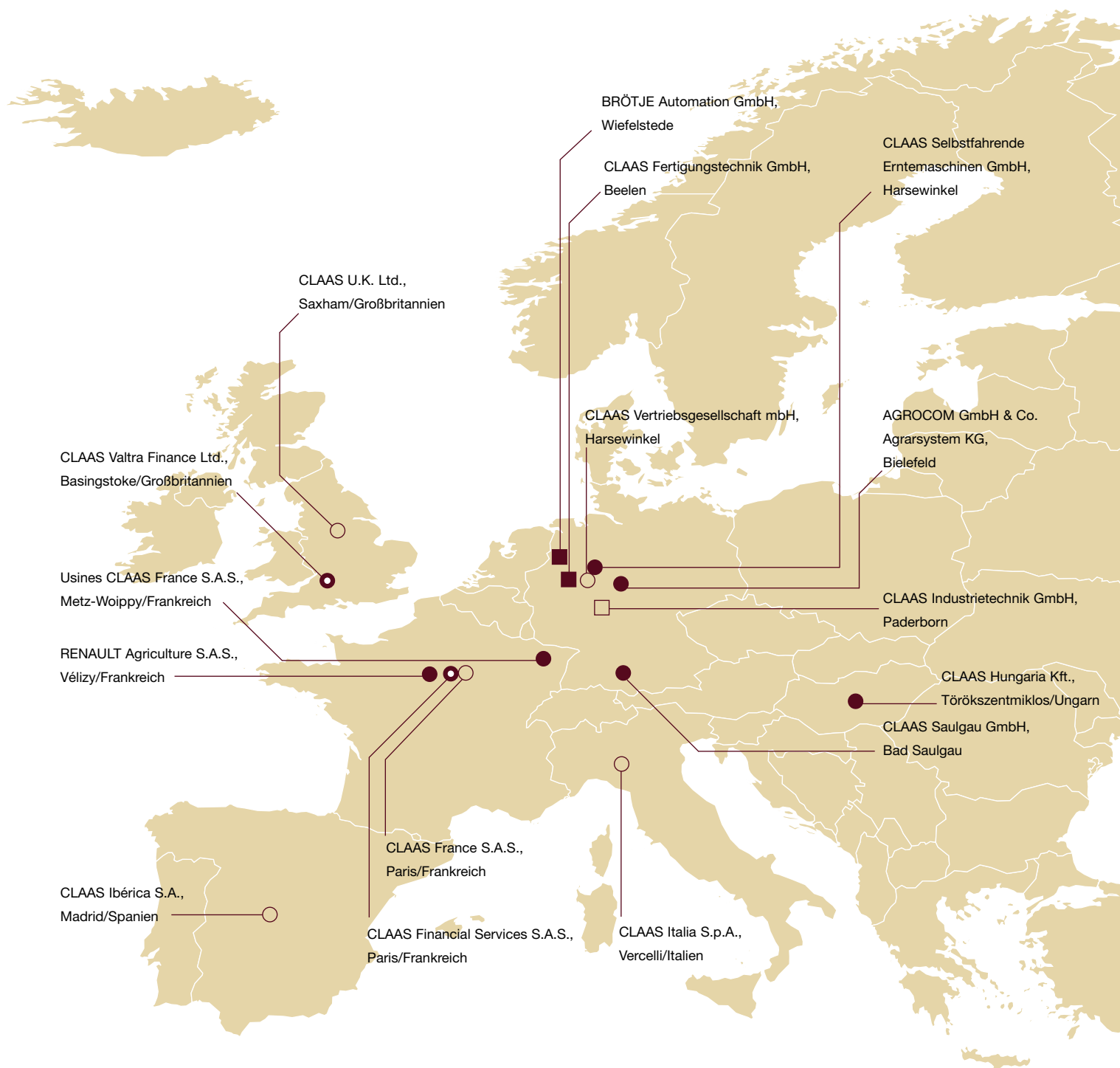
Lothar Kriszun

Guy Povie

Werner Schneider (bis 04/04)

Thomas Klatt (ab 06/04)

CLAAS Omaha LLC.,
Omaha/Nebraska/USACLAAS of America LLC.,
Columbus/Indiana/USACLAAS Argentina S.A.,
Sunchales/ArgentinienOOO CLAAS,
Krasnodar/RusslandCLAAS India Ltd.,
Faridabad/Indien

**LANDTECHNIK****FERTIGUNGSTECHNIK****INDUSTRIE-TECHNIK**

Stand 30.09.2004

- **Produktgesellschaften**
- **Vertriebsgesellschaften**
- ⊙ **Finanzierungsgesellschaften**

MEHRJAHRESÜBERSICHT		2004	2003	2002	2001	2000	1999*	1998*
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG								
Umsatz	Mio. €	1.928,4	1.496,3	1.265,5	1.147,9	1.072,5	1.038,5	1.108,5
Auslandsanteil am Umsatz	%	76,8	69,2	64,9	68,9	66,6	65,5	69,7
Ergebnis vor Ertragsteuern	Mio. €	37,4	22,6	55,8	36,1	26,2	22,4	59,9
Jahresüberschuss	Mio. €	21,5	17,9	32,5	14,3	11,7	5,8	27,2
BILANZ								
Anlagevermögen	Mio. €	374,3	373,9	262,3	211,2	187,1	148,1	132,0
Immaterielle Vermögenswerte	Mio. €	59,7	55,8	20,0	6,8	3,5	6,0	8,4
Sachanlagevermögen	Mio. €	249,8	252,3	192,8	155,5	138,7	99,3	83,3
Finanzanlagen	Mio. €	64,8	65,8	49,5	48,9	44,8	42,8	40,3
Umlaufvermögen	Mio. €	960,1	984,7	724,8	698,2	656,4	582,5	542,8
Vorräte	Mio. €	280,9	337,6	207,1	168,5	181,2	212,6	224,6
Forderungen/Derivate/sonstige Vermögenswerte	Mio. €	298,8	302,3	217,0	195,6	190,4	133,1	137,2
Liquidität	Mio. €	380,4	344,8	300,7	334,1	284,8	236,8	181,0
Rechnungsabgrenzung/latente Steuern	Mio. €	57,9	54,2	32,5	22,0	16,1	25,5	16,9
Eigenkapital	Mio. €	311,6	292,5	292,2	268,8	263,5	261,6	261,0
Eigenkapitalähnliche Mittel**	Mio. €	64,2	106,3	58,3	56,3	55,5		
Fremdkapital	Mio. €	1.016,5	1.014,0	669,1	606,3	540,6	494,5	430,7
Rückstellungen/latente Steuern	Mio. €	403,6	391,8	330,1	288,2	257,0	246,7	263,1
Verbindlichkeiten/Derivate	Mio. €	612,9	622,2	339,0	318,1	283,6	247,8	167,6
Bilanzsumme	Mio. €	1.392,3	1.412,8	1.019,6	931,4	859,6	756,1	691,7
KENNZAHLEN								
Umsatzrentabilität	%	1,9	1,5	4,4	3,2	2,4	2,2	5,4
EBIT	Mio. €	71,5	53,2	84,0	66,7	54,0	48,7	89,6
EBITDA	Mio. €	124,2	90,9	111,9	111,5	82,5	79,9	113,8
Eigenkapitalrentabilität	%	6,9	6,1	11,1	5,3	4,4	2,2	10,4
Gesamtkapitalrentabilität	%	5,1	3,8	8,2	7,2	6,3	6,4	13,0
Cashflow nach DVFA/SG***	Mio. €	73,8	51,2	67,4	67,7	39,6	53,1	70,9
Eigenkapitalquote	%	22,4	20,7	28,7	28,9	30,7	34,6	37,7
Liquidität 1. Grades	%	71,5	67,4	83,7	109,7	118,3	111,9	74,3
Anlagendeckung	%	229,8	241,1	251,7	297,0	330,9	367,7	339,5
Working Capital	Mio. €	362,5	415,9	303,5	251,8	274,0	286,6	298,1
MITARBEITER								
Mitarbeiter am Bilanzstichtag (einschließlich Auszubildende)		8.134	8.391	6.114	5.488	5.558	5.853	6.030
Personalaufwand	Mio. €	422,0	352,3	291,7	277,3	269,7	269,1	262,0

* Die Zahlen bis einschließlich 1999 basieren auf HGB.

** Nach US GAAP zählen die Genussrechte, die stille Beteiligung und die Anteile anderer Gesellschafter im Gegensatz zum HGB nicht zum Eigenkapital im engeren Sinne.

*** Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung e.V./Schmalenbach-Gesellschaft.

DEFINITIONEN

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Ergebnis vor Ertragsteuern}}{\text{Umsatzerlöse}}$$

$$\text{EBIT} = \text{Jahresüberschuss} + \text{Ertragsteuern} + \text{Anteile anderer Gesellschafter} \text{ +/- } \text{Erfolgsbeiträge aus Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden} + \text{Zinsaufwand} + \text{auf Grund eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne (CMG)} + \text{Vergütung Genussrechtskapital}$$

$$\text{EBITDA} = \text{EBIT} + \text{Abschreibungen auf das Anlagevermögen}$$

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Eigenkapital}}$$

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Bilanzsumme}}$$

$$\text{Cashflow nach DVFA/SG} = \text{Jahresüberschuss} + \text{Abschreibungen auf Anlagevermögen} \text{ +/- } \text{Veränderung der Pensionsrückstellungen und anderer langfristiger Rückstellungen} \text{ +/- } \text{sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge}$$

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$$

$$\text{Liquidität 1. Grades} = \frac{\text{Liquidität}}{\text{Kurzfristiges Fremdkapital}}$$

$$\text{Anlagendeckung} = \frac{\text{Eigenkapital} + \text{eigenkapitalähnliche Mittel} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen}}$$

$$\text{Working Capital} = \text{Vorräte} \text{ ./ } \text{erhaltene Anzahlungen} \text{ +/- } \text{Forderungen/Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen} \text{ +/- } \text{Forderungen/Verbindlichkeiten gegen Beteiligungen} \text{ +/- } \text{Besitzwechsel/Wechselverbindlichkeiten}$$

KONTAKT

CLAAS KGaA mbH
Postfach 1163
Münsterstraße 33
D-33426 Harrewinkel
www.claas.com

Weitere Exemplare des
Berichts sowie zusätzliches
Informationsmaterial über
CLAAS schicken wir Ihnen auf
Anfrage gerne kostenlos zu.

PUBLIC/INVESTOR RELATIONS

Telefon: (05247) 12-1743
Telefax: (05247) 12-1751
E-Mail: pr@claas.com

Dieser Bericht liegt in deut-
scher und englischer Sprache
vor; beide Fassungen stehen
auch im Internet unter www.claas.com
zum Download
bereit.

KONZEPT & GESTALTUNG

Kirchhoff Consult AG
Hamburg



✂ **1913 gegründet, sind wir heute einer der führenden Hersteller von Agrarmaschinen, der die gesamte Prozesskette in der Landwirtschaft abdeckt.**

✂ **In Europa sind wir Marktführer bei Mähdreschern und weltweit die Nr. 1 bei Feldhäckslern.**

✂ **In sieben deutschen und sieben ausländischen Standorten produzieren wir global lokale Produkte für alle Länder dieser Welt.**

✂ **Rund 8.000 Mitarbeiter sind heute in der CLAAS-Gruppe beschäftigt.**



CLAAS KGaA mbH
Postfach 1163
Münsterstraße 33
D-33426 Harsewinkel

www.claas.com